全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全球证券投资经典译丛 Gloabal Investment Classics

继《股票作手回忆录》之后的另一部经纪人传记
波士顿著名股票经纪人约翰·K·温的成长轨迹

股票经纪人的成长

THE MAKING OF A STOCKBROKER

〔美〕埃德温·李费福/著

Edwin Lefèvre

天津社会科学院出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



全球证券投资经典译丛
Gloabal Investment Classics

股票经纪人的成长

THE MAKING OF A STOCKBROKER

〔美〕：　　　　红云／译

Edwin Lefèvre

天津社会科学院出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

图书在版编目（CIP）数据

股票经纪人的成长 /（美）李费福著；罗红云译 . —天津：天津社会科学院出版社，2012.1
（全球证券投资经典译丛 / 刘津主编）
ISBN 978-7-80688-733-2

Ⅰ . ①股… Ⅱ . ①李… ②罗… Ⅲ . ①股票交易—证券商—基本知识 Ⅳ . ① F830.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 244713 号

出版发行：天津社会科学院出版社
出 版 人：项 新
地 址：天津市南开区迎水道 7 号
邮 编：300191
电话 / 传真：（022）23366354
（022）23075303
电子信箱：tssap@public.tpt.tj.cn
印 刷：北京金秋豪印刷有限公司

开 本：710 × 1000 毫米 1/16
印 张：14
字 数：250 千字
版 次：2012 年 1 月第 1 版 2012 年 1 月第 1 次印刷
定 价：28.00 元



版权所有 翻印必究

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前 言



一位资深的报社记者把我介绍给约翰·K·温。这个名字对我而言毫无意义。商界中存在着一种不合理的现象，绝大多数公众并不能从名望家族的名字就得知其首脑。J·P·摩根公司的J·P·摩根先生就无需多作解释，老摩根先生以自己儿子的名字来命名公司。然而，库恩·勒布公司的老板既非库恩，也非勒布。记者向我解释，温先生是布兰森·巴恩斯公司的高级合作伙伴，这家位于波士顿的公司在过去十年中已跻身为顶尖的证券经纪公司。温先生是一位年轻人，举止得体、态度真诚、性情善良、判断力强，他的综合气质吸引了我。他就是现代成功的证券经纪人的典范。不同的时代，成功的典范各不相同。真理亘古不变，唯有观点不停变化，这说明潮流的表现方式变得更新颖、更简易。

“多年来，我一直想拜会你！”他说，“我拜读过你的《利文斯通回忆录》以及刊登在杂志上的文章。我一直想问，你为什么不描写华尔街的另一面呢？当你论证那些急于求成的人注定会失败时，你只是引起人们对时时刻刻发生在每个角落的商业行为的注意。然而，伟大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



的美国公众倾向于从报纸的头条中来找到观点。这就是为什么在公众的心目中，华尔街不是证券买方和卖方的聚会场所，而是在受贿的政府官员的庇护下转动着赌盘的赌场。这个道理，商人很清楚，你也很清楚，数千名专业人士更清楚。然而，在不同环境里生活的成千上万的人们对此并不明白。我宁愿你写写当今的证券经纪人。”

我笑了，他也笑了。但他的笑颇具那种圆滑而又训练有素的外交家的自嘲。他又恰如其分地严肃起来，继续说：“问题在于，在现实中，公众心目中的华尔街仍然是过去的华尔街。它很多年前就已经过时了。证券交易不同于我们其他任何大型政府机构。现在我们不能容忍几年前很普及的不正当手段，但似乎没有人相信这点。轻率、贪婪或粗心的投资者和投机商把蒙受的损失归咎于华尔街。到处都是骗子，而每个在三一教堂附近行骗的骗子都是典型的华尔街人。当然，人们对证券经纪人的普遍认知都是阶段性的。证券经纪人仍然被定格在三四十年前那种投机取巧者的形象。没有人真实地描写过他。公众欣狂于我们的铁路、工业的修建及运行的成果，却不大认可华尔街为我们国家发展成为世界奇迹所作的贡献。如果没有证券经纪人，又哪来我们的铁路和工业呢?”

“证券交易的经济功能是很好理解的，”我平静地说，“我认为你没必要在一种不存在的不公平现象上纠结。蛊惑民心的政客并没有特意地批评你们这个阶层。他攻击所有的‘富人’。富人总是容易成为‘穷人’嫉妒的靶子。”

“是的。但是没有作家描写 1924 年的证券经纪人。这个年份总是属于杰伊·古尔德的时代。现在，我已全身心地投入这个行业。有幸成为这家公司的合作伙伴，我倍感自豪。它所创下的业绩和它在财务上取得的成功相比，业绩则更让我激动。”

我连连称赞：“我懂，你干的是大事业。”

他认同地说：“我们干我们的份内事。”

“我把我的下一步计划告诉你。我要写本关于一家证券经济公司如何

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从创建之初发展至今的书，但创作采用个人形式。你愿给个面子吗？”

“当然。”

“我不希望这本书成稿后是一篇关于证券经纪人的颂词，而是讲述一名证券经纪人如何成长、发展他的事业的故事。如果你想把它写成自传，我会写的。我压根不在乎这书是颂扬还是玷污证券经纪人的名誉。然而，它必须反映出证券经纪人的内心；对他挣亿万家产的事无须粉饰、无须宣传。为了做到这点，你讲故事时不必考虑公众的印象。”

“我会，”他简洁地回答。“我讨厌谈论我自己，但我希望你能真实了解经纪人的事业。你要我从刚来纽约的第一天开始谈起吗？”

我说：“不，从你出生那天开始谈吧！不要从你的生活经历中挑挑拣拣。想到什么就说什么。”

他说：“很好！”

那晚在他家里，温向我讲述了他如何成为一名经纪人的故事。

埃德温·李费福

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目 录
CONTENTS

第 1 章 哈佛校门对面的家 ………………………………………… 1

◇ 如果我要从事经纪人事业，就必须进行自我推销。这是在这个世界上任何人都必须要做的事情——用自己所拥有的东西去换取自己所需要的东西。

◇ 我并不打算自杀性地投入工作，因为这既不道德，也没有效率。但我得承认，我在工作中找到了最大的乐趣。

◇ 一个人在这个世界上生存的目的就是要尽自己的最大努力；作为一个人，最大的努力包括赢得他周围人的善意。

第 2 章 我也上了哈佛 ………………………………………… 8

◇ 一个人可能并应该做好自己所从事的工作；但我认为如果一个人选择工作的话，应该选择自己喜欢的。

◇ 作为现代的佣金经纪人，我们的业务能让其他人做生意。

◇ 一家有声望的证券公司就如同拥有精明商人的其他任何有名气的公司。

◇ 华尔街是这样的一个地区，你不仅在这里可以发现从事证券交易、棉花交易、生产交易和其他交易的人，而且还可以找到美国最好的银行、顶尖的人才和一流的公司，他们为各种各样的商业中提供金钱或从中获取金钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第 3 章　我的第一份工作 …… 14

◇ 德夫林・利奇菲尔德公司

◇ 对于一位想工作的男孩而言，喜欢他的第一份工作应该是很自然的事情，至少第一天是这样的。

第 4 章　跳到瑞德公司 …… 19

◇ 当一个人笑着谈论自己的过去时，他一定心存感激之情。

◇ 为了成为一名有能力的证券经纪人，一个人不得不从次要的位子开始做起。

◇ 经纪人业务最重要的部分就是客户。

◇ 我立即下定决心，只要我在瑞德办公室掌握了更多的关于证券经纪人行业的基本知识，我就会到纽约的一家经纪人事务所去工作。这就是我所有的想法。

第 5 章　我最初的经纪人生涯 …… 26

◇ 在波士顿，人们所做的两件事情是，要么投资好股票，要么对各种矿业股份进行投机。

◇ 在一个人的生活中，发生的很多事情看上去是不可避免的进步以及前进步伐。它们既不是付出努力的结果，也不是勤奋或能力的报酬。

◇ 过去经纪人并不像现在那样需要那么多的办事员，合作伙伴自己要做大量的工作，处理订单，与客户保持私人联系。他们不会有时间打高尔夫球或开汽车，老板往往会在办公室里待到很晚。

第 6 章　客户接待室的快乐时光 …… 32

◇ 证券佣金公司的客户接待室是学习人类本性的最佳地方。这比真正的教导更加有趣，因为主要动机很单调。

◇ 交易原则并没有太多变化，但在每个时代，人们对于事物的态度会发生变化。

◇ 这些客户之间有相似之处，你可以把它称为必然的家族相似，因为他们之间有共同的愿望和相同的希望。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◇ 一位老经纪人说过："对你的客户下赌注，然后挣钱。"这就是为什么一些证券投机经纪人能在此行待很久的原因。

第 7 章 不同寻常的巴恩斯公司 ······ 39

◇ 我非常庆幸自己能够意识到，只要我学习，我就有能力让所有事情都等待，包括自己的薪水、希望或最让我开心的工作。

◇ 在经纪人行业，我至少已精通巴奇霍特所称的该职位的行话。雇主很快地就能把我归类，准确地评估我的价值。

第 8 章 证券经纪人的第六感觉 ······ 53

◇ 一个人事业的成功很大程度上取决于他能否选择正确的工作以及正确的公司。

◇ 巴恩斯先生过去和现在一直都对他手下的人的成功比对自己的成功更加有自豪感。当他吹嘘时，总能很好地造就他的这个或那个办事员。

◇ 一开始我就发现，公司重视这样一个信念：只有让他们的客户赚钱，业务才能赚钱。

◇ 他拥有第六感，这使他成为好的经纪人，他通过阅读他人的面孔或眼睛或其他任何东西，猜中其他人打算做什么。对于一位经纪人而言，这是无价的。

第 9 章 年轻时会犯许多错误 ······ 62

◇ 一个人进入一个新行业，注定会有一段时间会对最终的成功感到怀疑。通常他是怀疑自己是否拥有驾驭那份特定的工作的才能。

◇ 合作伙伴们研究证券、债券、交易及一般情况，他们不仅提供好的服务，还提出好的建议。

第 10 章 销售证券前先推销自己 ······ 71

◇ 我只是将我的事业归功于哈佛的恩惠。作为一名哈佛人，这帮助我建立了一定的具有利用价值的关系。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



◇ 实际上，我并没有向我的潜在客户销售这些东西，我向他们销售我自己，销售那些能获得业务的令人振奋的东西。

第 11 章 我最珍贵的财富 ······ 84

◇ 时间就是金钱。纽约人跟我谈论的不是他是否应该投资或投资什么业务。他会明确地告诉我他希望或不希望做的事情，而且是快速地告知。

◇ 非常奇怪的是，万事开头难。当我赢得这个客户后，我不费力就获得了其他客户。我不知道为什么会这样，但事实确实如此。

第 12 章 华尔街并没新鲜事 ······ 94

◇ 经纪人允许甚至鼓励超额交易，或者允许客户的办事员提供道听途说的建议，或者没有为他们的客户提供充分的信息，这个事实是无法狡辩的。好的经纪人却因为坏的或粗心的经纪人的缺点而受到谴责。

◇ 在获取我在业务方面的教育的过程中，我非常重视倾听我的竞争对手和前辈的意见。

◇ 经纪人是非常愉快开心的。虽然也有骗子和奸诈之徒，可我认为这些人是永远都有的。

第 13 章 我的新上司与朋友 ······ 101

◇ 和大多数佣金事务所一样，我们受到了旧传统的影响或迷惑。我们仍然相信，大的交易人很重要。我们都想要大额账户。

◇ 我仍然相信，自己最想追求的是大账户。毕竟喜欢大客户有很多原因。通常，他会比有钱的人更加有钱。

◇ 现代化的证券事务所都拥有数据部来提供理想的信息，包括收入的官方数据，交易情况的分析等。

◇ 人们总是问我什么是投资原则。好了，我想说的是，首先要找到一位诚实的证券商。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 14 章 我成了公司的合伙人 …… 110

◇ 在公司成为合作伙伴就意味着我现在有权利在一定程度上改变办公室和体系的力量，以前我从未考虑过要强加于公司。

◇ 我们开始养成了谈论年度计划的习惯，而不是每周计划。我们交谈、计划并商讨措施，然后我出去并试图实现我们在会议上热切制定的计划。

第 15 章 赢得客户的信任与喜欢 …… 125

◇ 你不能戏剧化地表现业务的日益增长，你最好是从你的商业生涯中浓缩精华。

◇ 人们跟证券经纪人做生意是因为他们个人喜欢他，或者因为他们信任他，或者因为他们相信他的能力，这就是说，因为他们让自己的钱具有价值。

◇ 尽管我坚持认为经纪人业务中缺少戏剧性时刻，我不能让你认为生活中缺少使人兴奋的事情。我反对的是华尔街的事实与华尔街的虚构的大相径庭。

第 16 章 骗子总是物色成功的计划 …… 136

◇ 我们经纪人最大的困难之一就是我们只跟那些可靠的人做生意。任何骗子做任何生意就是要建立信任，然后才能轻易地诈骗那些试图帮助他做生意的人。

◇ 当时的场外市场不属于公开市场，它是一个不负责任的团体，完全有别于今天的场外市场。那里有形形色色的所谓的经纪人，每个人都可以在那里交易。

第 17 章 1907 年大崩溃 …… 145

◇ 债券自然而然就出现在我们头脑中。如果公众——我们的客户——不再愿意或没有能力交易股票，我们应该发展新的客户群。为了做到这点，我们必须扩大我们的影响范围。

◇ 债券本身就是为了使他的继承者在将来的某天感到欣喜。债券交易者买卖债券完全不同于买卖股票。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



第 18 章　新来的哈佛同事 ………………………………………………………… 153

◇ 在债券销售活动中，我们吸引了投资者。我们列举事实和数据来说明债券的价值。向客户提出建议是这个行业历史悠久的习惯，这只是承诺快钱及不劳而获，而且对于谨慎的投资者来，这没有作用。

◇ 准备对于商业产生的价值，与其对战争、实践或科学产生的价值无异。

第 19 章　汽车行业的先驱 ………………………………………………………… 162

◇ 这些年轻人仍然努力工作，勇气大增。他们的头脑中有一种信念：他们确信，华尔街无人从事的领域也是有钱可赚的。

◇ 他们通常在黎明前等待机遇的到来，抢在任何邻居起床之前抓住机遇。他们早早就开始等待，把竞争对手远远地甩在了后面。

第 20 章　没有人能战胜华尔街 ………………………………………………… 169

◇ 投资者被红利所吸引，而投机者则认为未来的繁荣应由股价的上涨来体现。无论商业是否繁荣，债券持有人的回报是固定的。

◇ 当一个人声称，没有人能战胜华尔街的游戏规则时，在某种程度上，他是对的，没有人能够习惯性地从无到有。经验能轻而易举地反驳错觉或者大多数人对来得容易的快钱的错觉。

◇ 与过去相比，证券经纪人业务的动作更加机智。它的成功跟客户的成功有着密切的关系。关于大师级操纵者玩打了记号的扑克的故事大部分都是纯属虚构的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 1 章

哈佛校门对面的家

◇ 如果我要从事经纪人事业，就必须进行自我推销。这是在这个世界上任何人都必须要做的事情——用自己所拥有的东西去换取自己所需要的东西。

◇ 我并不打算自杀性地投入工作，因为这既不道德，也没有效率。但我得承认，我在工作中找到了最大的乐趣。

◇ 一个人在这个世界上生存的目的就是要尽自己的最大努力；作为一个人，最大的努力包括赢得他周围人的善意。

瓦尔特·巴杰特说过："没有任何身体上的疼痛可以跟改变长期的精神习惯所带来强烈痛苦相比。"当你让我详细地谈论自己以及我在创建我们公司中所担任的角色时，就好比如此这般的情形。

我并不是说，我一直对自己的事情特别保密。我从未想要去夸大我的情感或努力。我喜欢人们，因为我健康、正常；因为他们喜欢我。我的事业一直就是跟人打交道，我与他们之间的相互喜欢对我的事业帮助很大。毕竟，我所销售的是服务；自从我只关注自己的客户以来，我对自己或非事业方面就不再感任何兴趣了。我并非不善于表达，但我的事业是我生活中有意义的一部分，它让我形成了固定的视角。我总是向外来观察我的客户，而不是向内来审视自我。

当然，如果我要从事经纪人事业，就必须进行自我推销。这是在这个世

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



界上任何人都必须要做的事情——用自己所拥有的东西去换取自己所需要的东西。这是一个人立刻就能做并做得最多和最好的东西。当我说，我的这份证券经纪人的工作是销售服务；我敢保证，我的观点非常正确和全面。然而，这并不能改变我主要是对结果感兴趣的事实，我对技术性操作感兴趣仅仅是因为它可以让我更快捷、更有效地获得结果。

我能玩，也爱玩；不仅如此，我享受娱乐活动。然而，没有任何娱乐活动能像工作一样让我愉悦。我并不打算自杀性地投入工作，因为这既不道德，也没有效率。但我得承认，我在工作中找到了最大的乐趣。我的事业就是我最喜爱的娱乐。它是我最珍爱的消遣，亦是我赖以生存的粮食。

一个人在这个世界上生存的目的就是要尽自己的最大努力；作为一个人，最大的努力包括赢得他周围人的善意。知道你在银行里有一大笔存款的满足感远比不上知道跟你打交道的人尊敬并喜欢你的舒适感。到底是什么使我的公司能把业务做大并获取利润呢？呵！没有别的，唯有我们的客户对我们的满意度才能做到这一点。这就是我们建立信誉的东西；比起仅仅运用我们的实际资本而言，信誉让我们能把事业做得更大。上周，我们的高级合作伙伴巴恩斯先生谈道，他做生意就像在打高尔夫球。如果他享受玩乐的话，他必须要跟趣味相同的人一起玩耍。我们拥有非常好的客户群体。我们喜欢他们。他们对我们不离不弃。

我现年 45 岁，在华尔街已度过了 25 年。我多多少少了解这一带几乎所有的金融家和工业高级管理者。我坦诚地说，所有这些人的主要动机就是挣钱，几乎无人例外。他们热衷于达到目标，获得成就，而这造就了他们。他们在恰当的时机为提供的服务开具账单，需要的费用数额巨大；在很多情况下都是如此，尽管并非所有情况都是如此。他们以利他主义的精神工作，正如伟大的艺术家一样。

我名叫约翰·肯特·温。我的父母双亲都来自新英格兰。温家族的第一代于哈佛大学建校的同一年来到美国。这是我们家族来到美国的最早时间。我的族谱里没有“五月花号”的乘客。温家族的美国第一代于 1636 年在剑桥买了一个农场，它正好对着哈佛大学的大门。很久以前这个农场就改变它的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

功能了。它的一部分变成了一位沦派教会的墓地，很多温家族的成员都葬在这里。

我母亲的家族是肯特家族，它的美国第一代是一位牧师，在马萨诸塞州鳕鱼角的桑德维拉辛勤地工作。他的妻子名叫德博拉，给他生了两个儿子，名叫约翰和亨利。温家族的第一代也有一个儿子名叫约翰。在我们家族中，有很多人名叫约翰。我希望你能牢记在心，我的祖先们不仅是新英格兰人，而且是一位沦派教徒。他们都教书和当牧师。为了生活的需要以及一种责任感，他们工作勤勉，并过着清廉的生活，按时地送他们的孩子去读书，并上大学。我是温家族中进入念哈佛大学的第七代。

我的祖父是家族里唯一没有进入哈佛大学的人。他念的是西点军校。他的父亲是位牧师，但他与教会的会众关系不和，他宁愿搬家也不愿屈服。他搬到了缅因州。他在这里教书；他的儿子，也就是我的祖父，与乡绅的女儿结了婚。乡绅是一位皮革商和船主。顺便补充一下，他把这两者巧妙地结合起来，他既能在陆地的制革厂上扎稳脚跟，同时又满足了他驾船进行冒险的喜好。他从自己的生意和所爱好的运动获得双重收益。

我的祖父上了西点军校，并于 30 年代末或 40 年代初毕业。他被委派到了由工程师组成的特种部队，并被分遣到阿拉巴马州的莫比耳。当时那里还没有铁路。我不知道为什么他不从纽约或巴尔的摩乘船去，而是从华盛顿步行到莫比耳。每次我到南方去时，就会想起这位老绅士和他的徒步旅行。他参加了墨西哥战争，退役后回到了缅因州。他在这里经营林场，生意看上去很好，而且很大。

这是很久以前，那时树木不像今天这么稀有；但他具有远见，并热爱森林，他购买了成千上万英亩的土地，因为这些土地上种植着原始的松树、赤松和铁杉。他所购买的大部分土地的价格是每英亩十美分或十五美分。他只在一小部分土地上花了一美元每英亩的高价；但这不足以造成任何影响，因为他所买的大部分土地都是低价。他所购买的成千上万平方英里的林场简直就是白送的，上面有大片的湖泊和山脉，领地一直延伸到海岸。他知道土地很便宜，所以他购买土地并砍伐树木；或者将土地卖出去获利，然后离开

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



此处。

像大多数的老缅因人一样，他一心一意地经营林木。他的事业发展到了宾夕法尼亚州，而后到了密歇根州，总是经营林木。他到的最南方是路易斯安那州的海湾地区，最西方是加利福尼亚州的太平洋。林木是这些缅因人世代相传的。然而，我不是试图告诉你林木业的传奇，或森林遭到非科学破坏的悲剧，而是讲述我的家族史的一部分。在这个国家，林场总是能挣大钱的。

我的祖父死于1868年，我的父亲继承了他的生意。在1873年经济恐慌期间，我父亲待在缅因的家里。他没有受到特别大的打击，但用钱非常紧张，没有人知道经济恐慌什么时候结束或以何种方式结束；当经济恐慌肆行时，也没有人知道会发生什么事情。一天，一名男子走进我父亲和他的兄长的办公室并坐了下来，父亲的兄长也就是我的亨利伯伯。他们没有认出他来，但他认识他俩。并伸出双手，他径直走向他们。

"啊，孩子们！"他说，"我非常高兴看到你们两个气色不错！自从我上次见过你们以来，你们没有多大的改变。"

"你自己看上去也很不错哦！"我的亨利伯伯对他说。我的父亲说道："确实如此！"很显然，陌生人的身体非常强壮健康。他们确信他曾为我的祖父工作过。本州几乎每一个伐木工人都为我的祖父工作过。他们不能指望靠叫出这个人的名字来挽救他们的生活。

"我想，我很喜欢再次看到这个老地方。"陌生人继续说道，"我暗下决心，丹·瑞安决不再踏人波士顿，他回来除非是为了看朋友。"

"丹，你现在居住在哪里？"我的父亲问道。他记得丹·瑞安，他多年前为乡绅托运圆木。

丹答道："我住在密歇根州。"他经营林木。他只知道这点。"我的五针松经营得很不错。顺便说一下，你们并没有好好地利用乡绅在那里买下的土地，是吧？"

"是的！"

"你们要继续经营吗？"他问道。像缅因人一样，我的亨利伯伯用提问的方式来回答他。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“你想买这些土地吗?” 他问道。

“我不介意。你准备怎样交易?” 丹问道。

“我们要跟我们的姐妹们商量一下，” 父亲说，“你能开个价吗?”

很好，丹开了个价。我的父亲和亨利伯伯回家跟我的姑姑们商量。他们只知道大概的面积，以及祖父购买土地所付的钱。他们从未巡查过这块土地，也不知道树木砍伐后值多少钱。然而，他们知道这是经济恐慌时期，经济每况日下。林木的未来可能会不错，但他们想的是当前的现状，密歇根州离缅因州的距离那么远，而现金毕竟是现金。因此，家庭会议决定接受丹的开价，这要比祖父买这些土地的价格要多一些。

当我的父亲和亨利伯伯返回到办公室，他们发现丹在那里等他们。他在跟几个曾经碰到过的老前辈说话来打发时间。

“很好，孩子们! 姑娘们怎么说?” 他问道。

“我们卖给你!” 他们答道。

丹·瑞安很快坐下，他开具波士顿银行的支票，填写了金额。

“丹，你了解这些土地吗?” 我的父亲问道。

“跟你差不多!” 他答道。

“你是说你从未去过那里?”

“是的。”

“你想先调查一下这些土地么，先看看它们?”

“不用了。”

“为什么不用了?”

“有这个必要吗? 我了解乡绅，为他工作了 12 年，我告诉你：你父亲在任何时候想买的任何东西，都是我在任何时候想买的东西。如果他认为这些土地值得他掏钱买的话，它们也值得我掏钱来买。仅此而已。我住在那里，而你没有。所以我买它们是不会惹麻烦的。”

就这样，他买了这些土地，回到了密歇根州。大约在 1892 年或 1893 年，我想是在世界博览会期间，我和我的父亲在芝加哥。当时我还是个小男孩，但是我记得与瑞恩的会面。我们在酒店的大厅碰到了他。我的父亲把我介绍

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



给了这位老朋友，他说我看上去很像乡绅，他过去的老板。

我父亲断断续续地从别人那里得知瑞恩的情况，他在木材业干得很出色，就像大多数密歇根人一样。有一段时期，报纸上竞相报道这些百万富翁，他们就像石油大亨、钢铁大亨及军火商一样名噪一时。

“我听说你发展得很不错，丹！”

“很好，我的孩子！很好！”瑞恩愉快地答道。

“我们卖给你的那些地怎么样?”

“很好，我的孩子！很好！”

“它们很不错吧？呃！”我的父亲说道。

瑞恩答道：“我告诉过你，乡绅了解林场。他是一位非常精明的人，是的。”

我的父亲笑了，瑞恩说：“哦，你和亨利也很精明。可以这样说吧！”我的父亲笑得更开心了，然后他问道：“丹，你在那笔交易中挣了多少钱?”

丹犹豫了。

“你不愿意说吗?”我的父亲问道。

“这不是我不愿意说，我很惭愧。”

“很糟糕吗?”

“是的，我从未告诉过你。”

“说吧！多少钱?”

瑞恩说：“我想我从中赚了2000多万美元。”

“什么?”我的父亲大叫道。

“我说过，我很惭愧。”丹非常抱歉地说道，以至于我的父亲又一次大笑起来。

你觉得这个故事怎么样？它还有另外一章：我们在底特律的分公司位于瑞恩大楼，这是西部最好的大厦。今天，乡绅温先生的孙子是纽约的证券经纪人，正在称颂那位在缅因州为乡绅托运圆木的卡车驾驶员的孙子；这位卡车驾驶员为经营林木，搬到了密歇根州。

在我结束这个木材话题之前，我将告诉你另外一个插曲。就在去年，我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们公司向客户出售了佩诺布斯科特纸浆纸张公司1500万美元的债券，这些债券由成千上万英亩的林场来担保的，每英亩为十美元，非常低廉的价格，目的是让这些债券投资很安全。这块土地就是我的祖父每英亩花十美分购买的，后来被乡绅的儿子卖出获利。它又再一次被卖出，不同的是以利市十倍的价格卖出。我想，这样的事情只能发生在美国。

当我的父亲去加利福尼亚州从事林木生意时，我跟着他一起去的。我们在海岸上生活了十年。我大概记得我们在那里的生活，就是我成天想家。这是事实！我不知道想家的含义或意义；然而，当我的家又一次搬到东部，我住在我祖父修建的房子里时，我感到很满足。这里是缅因州。对缅因的热爱可能就在我的血液里。但当我去工作时，同样是离开了缅因州，我却不再想家。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第2章 我也上了哈佛

◇ 一个人可能并应该做好自己所从事的工作；但我认为如果一个人选择工作的话，应该选择自己喜欢的。

◇ 作为现代的佣金经纪人，我们的业务能让其他人做生意。

◇ 一家有声望的证券公司就如同拥有精明商人的其他任何有名气的公司。

◇ 华尔街是这样的一个地区，你不仅在这里可以发现从事证券交易、棉花交易、生产交易和其他交易的人，而且还可以找到美国最好的银行、顶尖的人才和一流的公司，他们为各种各样的商业中提供金钱或从中获取金钱。

我被送到埃克塞特，之后是到剑桥去上学。我告诉过你，我是温家族上哈佛大学的第七代。当我读预科时，我的父亲希望我能成为一名律师。他自己就学习法律，尽管他从未当过律师。他的信仰是：一个人无论是从事什么事业，法律知识肯定是有用的。此外，我们家族也是一个与法律有渊源的家族。他的一位堂兄是最高法官，我母亲的亲戚也在法律界取得了辉煌的成就。两位温先生和两位肯特先生都是波士顿律师业的佼佼者；如果我选择法律专业的话，我仅仅是一如既往地遵循家族的选择。然而，在哈佛大学第二学年结束之前，我自己就下定决心不再步父亲的后尘。我不想学习法律。同样，我对林木业也不感兴趣。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我热爱缅因州，热爱它的一切：山脉、湖泊、河流和海岸。然而，我热爱它，是把它当作度假的地方。我曾经离开它后会想家，但我不会在那里工作谋生。我的家在那里，但我的办公室不在那里。我热爱森林，但我认为，我并没有成功地经营家族生意所需的性情，尽管我的祖父和父亲，特别是在密歇根的瑞恩都是靠这个生意赚了很多钱。

要知道，一笔林场交易要花三个月的时间。一个人必须要外出去探寻、巡查、寻找所有权凭证及其他东西，这都是很费时的。我不用三分钟就可以买卖价值100万美元的证券。至于法律，我只是不喜欢它。它没有任何地方可以吸引我。法律哲学和法律精神启发了许许多多伟大的人物，却没有打动我。我告诉我的父亲，让他失望我很难过，我不会学习法律，不是因为别的，只是因为我没有法律头脑；因为我清楚地知道这点：如果我不喜欢这个事业的话，我决不会做得很成功的。

我们心平气和地谈论了这个话题。我不得不承认，一个人可能并应该做好自己所从事的工作；但我认为如果一个人选择工作的话，应该选择自己喜欢的。在二十岁时，我无法看到事业有别于其他任何事物。如果一个人讨厌棒球的话，他是不会成为一名真正出色的棒球手。如果一个人不尽最大的努力，他如何能到达顶点？如果一个人从事一份志趣不相投的职业，他如何能尽最大的努力？你需要克服的摩擦力越小，你就会获得更多的动力。我在我的办公室里就注意到了这点。要知道，我们特别留意公司的办事员，因为随着业务发展，公司需要人员来担任重要的职位。很自然地，我们需要从公司内部员工中，从认识的人中，从认可的人中选拔人才来担任要职。

当然，一个有头脑的男孩不如一个有商业直觉的男孩，后者最终会成为成功的商人。那位男孩会发现，商业中的乐趣就如同一位天生的高尔夫球手打球时的乐趣。我们所有的员工都能胜任工作，否则他们就不能担任他们的职位；但并非所有的员工都有将帅器量。我们发现，一些员工喜欢提早来到办公室，并在下班半个小时之前不会忙着准备回家。

我个人认为事业就是比赛。我不会把我的工作带回家过夜，而是第二天返回去工作，我从不觉得难受。我坚持打网球和游泳，我同样喜欢观看橄榄

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金`不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



球和棒球比赛。然而，没有任何一项比赛可以跟我对事业的兴趣和热情相比。

毕竟，我的事业是如此吸引人。停下片刻想一想：我们事务所的商业是怎样的呢？首先，它是一种商业中的商业，我们必须处理各种各样的交易。我们生产，我所指的是，我们交易钢铁公司、煤炭公司、铜矿公司、石油公司、汽车公司、专利医药公司、食品生产公司、口香糖公司、香水公司的证券。我们交易外国债券，铁路和工业债券、国有和私有债券。每次我们都清楚地了解我们所交易的东西。我们是商业专家，而这个商业是每个人的商业。正如我前面所说的，华尔街的商业是所有商业中的商业，它是整个世界的商业。

其次，谈谈人类交往。我们每天跟最有趣的人打交道，这些人事业成功，各具特色，能滔滔不绝地讲述自己取得成功的人生故事。无论他们是年轻人还是老年人，无论他们是大学毕业生还是普通的小学生，无论他们的父母受过良好教育还是缺乏教育，这些人都有着卓越品质，从而大大地超越大多数普通人。我们公司打交道的这些大人物都能够在自己生活中的大多数时间里做出正确的决定，我们在交易所与他们以固定的佣金买卖证券、处理债券的全部事务、或进行十万股的大宗库存股的交易。

作为现代的佣金经纪人，我们的业务能让其他人做生意。上周我们与一家钢铁公司洽谈债券事宜。这些债券被卖给我们的老主顾；也就是说，卖给公众，包括个人投资者、机构、资本家、靠工资为生的人、保险公司及储蓄银行。我们获利出售债券，也就是说，提取微薄、合理的佣金，然后将资金用于扩大工厂，提高营业额及增加员工的人数。通过这些资金，钢铁公司可以挣更多的钱，这样债券持有人将得到所持有的钢铁企业股份的利息。

现在，甚至是蛊惑民心的政客都必须承认，我们通过交易所得的利润是无可厚非的。我们不应该受到侮辱，因为我们向公众保证这些债券是安全可靠的。我们相信它们是那样的。我们煞费苦心去保证这点。我们拥有专家去研究这些与债券相关的公司、它们的业务、员工、历史及未来，获得所有的分析资料。（不考虑所有的道德问题，并找到最贪婪、最自私的理由）显而易见的是，我们理应非常地谨慎对待它。因为只有当我们的客户赚钱时，我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就为自己挣钱。如果我们的不诚实或玩忽职守或无能使我们的客户亏了钱，他们还会成为我们的客户多久呢？我们试图让我们的客户满意，这难道不是合理的吗？这难道不也是唯一的方式吗？

一家有声望的证券公司就如同拥有精明商人的其他任何有名气的公司。我们致力于让公司长远发展。在华尔街有许多骗子和不值得信任的人。然而，在世界上，每个国家的每个城市的每条街道上都有骗子。他们是股票投机老板、奸诈的律师、庸医、劣质食品制造者及嫁祸于人的政客。但是公众继续挑剔华尔街，把它作为一种习惯。

华尔街到底是什么样的？来到这个地方买卖证券和商品的人士是这个伟大的商业国家中的顶尖商人，他们具有进取心、节俭，他们增长资本的目的在于从事比他们正在做的还要多的事业，也就是去发展、去领导和去修建铁路并运营它们，去修建钢铁工厂，去钻探油井，去精炼石油，去开发矿井，去生产更多、更好、更低价的汽车，去生产更廉价的电力。如果没有华尔街，不是那个虚构的华尔街或虚伪政客的华尔街，而是现实的华尔街，这个国家将不会变得如此高的工业化，人们也不会变得如此富有。我坦率地承认：华尔街同样是公众在繁荣时期去赌博、从无到有的地方。在这里，人们总是想用多余的钱去冒险，以微小的赌注去挣快钱。你不能指望通过法律来轻易地阻止投机。如果没有投机，就没有任何商业，也不可能有任何商业。

我无法想象，我到底有必要就交易所的经济功能进行长篇大论吗？一个国家的投资是衡量其繁荣的标准，我们的舒适取决于我们的繁荣。在当今的公司体系下，华尔街是你必须来投资的地方。正如你去匹兹堡买钢铁或焦炭一样，你去华尔街买证券是合乎道德的。

你是否问过自己，华尔街是由哪些精英们组成的？大多数华尔街人都出生在哪里？在大众的心目中，从那些在其他地方工作的普通人的角度来看，什么使得华尔街人如此与众不同？

我认为华尔街是这样的一个地区，你不仅在这里可以发现从事证券交易、棉花交易、生产交易和其他交易的人，而且还可以找到美国最好的银行、顶尖的人才和一流的公司，他们为各种各样的商业中提供金钱或从中获取金钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



大多数华尔街人来自哪里？他们来自这个国家的每个州。前几天，我的一个朋友在交易所不辞劳苦地列出了顶尖证券交易公司的合作伙伴的名单来解决这个问题。我们发现，十分之九的人都来自纽约以外的其他州。在我的公司，合作伙伴来自新罕布什尔州、马萨诸塞州、密苏里州、马里兰州、缅因州、新泽西州、宾夕法尼亚州、密歇根州、伊利诺斯州和印第安纳州。这12个合作伙伴中没有一个是纽约人。因此，典型的华尔街人就是典型的美国人，证券经纪人的商业是国家的商业，而非纽约市的商业。

非常抱歉，我离题了。回到我的事业这个话题上，我所能说的是，在大学读书时，我不是一位好学生。我的同学坚持认为，与其他谦虚的同学相比，我在发现容易的课程方面非常具有天分。我选了闪语（12），但每位同学都选了这门课，大约共有500人。然而，我研究并挑选了神学院的历史（4），成绩非常理想。当我发现它的优势时，神学院仅有12名学生。第二年则有357名学生选它。我的一位同学现在是我的竞争对手，他告诉每个人，说我一向擅长于在我的交易中买到便宜货。

我一直对政治经济感兴趣。在我的那个年代，没有现代商业及财务的课程。如果我能选修一门这样的课程，它将对我帮助很大。现在我仍然设法去获得学位，尽管没有学术桂冠也不至于让我失眠。

我在这里可以说，我发现我在大学所学的政治经济和历史不止一次地帮助了我的事业，让我成为一名证券经纪人。我每天不仅处理经济情况，而且要跟各种人类活动和性格打交道。不同的姓名，不同的日期；相同的人，相同的情况。如果我自已的经历无法相应地来处理这些情况的话，人类的经历——历史却能够解决它们。

当我毕业时，我的商业资本要比自己想象的要富足一些。我参加了许多课程大纲要求之外的大学生活动。大学四年同窗后，我的大学时代的朋友让我养成了建立保持特定人际交往的习惯，我从未与他们失去联系。

通常，正派的大学生对于大学及同学的态度有助于他去维护在成人生活中的工作和同事关系，无论他从事什么行业。我的喜好就是让证券经纪人对交易所和他的同事的感觉与我对哈佛大学和我的同学的感觉的方式相同。我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不希望沉迷于感伤或宣传；然而我想，当我说这是一种好的感觉的方式时，你会同意我的观点。我大学毕业时所获得的另外一个有价值的优势是：如果我不确切地知道自己想干什么，我一定清楚自己不喜欢以什么行业谋生。

我获得学位，并回到家。我突然想到，我应该去度假，这样会对我的身体非常有益。它可能会为我以后赖以谋生的行业打下基础。我劝服我的堂兄跟我一起去旅行，这是我早就梦寐以求的事情。我们带上 20 英尺的独木舟和配备的用具就自行出发了。没有向导，也没有准备好的旅游指南。我们向上划过印第安族的西部部落，穿过夏普伦湖及鹰湖，向下来到圣约翰，然后返回到新不伦瑞克省。我们像印第安人一样生活。我做杂事，他煮饭。他是一个很好的厨师。我做杂事比较在行而且毫无艺术格调。

这是一次非常美妙的远游，让我们受益匪浅。当我回到家，我收到一封信，让我到剑桥去负责棒球票和秋季比赛的财务。这份工作付给我一百美元的现金，并可以优先考虑让我进入大学。要知道，我在这方面的经历还是有一些，而且我想告诉你，安排比赛并分配票在某种程度上的确算是一份工作。

我于 11 月底完成了最后一场比赛。我决定不回家，打算在波士顿找一份工作。我写信给我的父亲。我没有要求得到他的同意或建议，而是简单地把我的计划告诉他。他非常期待我的信，因为我早就告诉他，我不准备呆在班戈。他告诉我，我可以做任何自己想做的事情。他没有给我提出任何建议，因为我们一直都相互理解。他对家族的才能及温氏家族的迅速行动精神持有不变的信念。我可以说，在我离家工作的这些年里，他一直都会在春天和秋天来看望我。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第3章 我的第一份工作

◇ 德夫林·利奇菲尔德公司

◇ 对于一位想工作的男孩而言，喜欢他的第一份工作应该是很自然的事情，至少第一天是这样的。

我于11月30日开始找工作。我离开酒店时，头脑中毫无目的地，我唯一明确的目的就是睁开我的双眼，这样我就能发现工作。

我看见的是波士顿业务办公室的外观。我想告诉你的是，当你发现你的事业在事务所里面时，你会觉得它的外观都与众不同。我自己的办公室可能就在这些办公大楼里面。每一个数字都让我非常感兴趣，它可能会成为我的地址。我希望好事即将发生。我知道自己要满怀期望地继续寻找工作。

我在波士顿金融街上散步并胡思乱想着自己将有什么样的工作。这时，机会幸运地降临在我身上，并与我握手。这既不是因为我的才智，也不是对我任何行为的回报，而是因为我像六代温家族一样都上了哈佛大学。我指的是，我碰见了我的大学同学霍华德·阿博特。

你知道，是这样一回事。在大学里，你和所有同学的经历是相同的。你的兴趣就是他们的兴趣，他们关心的事情就是你关心的事情。这是四年来第一个秋天，霍华德和我没有一起在哈佛大学过十月和十一月。对于我和他来说，毕业典礼之后我们所发生的事情都是新闻，而不是家常事。当然，霍华

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

德想把他的新闻告诉我，想让我听他说，我也同样想这样做。

他先告诉我。离开大学后，他在一个办公室获得了一份工作，然后整个夏天都在那里工作。之后，厄运来了，他生病了，医生建议他离开波士顿。他开始只是感冒，一直不能治愈，后来专家说他得了肺结核，让霍华德到阿迪朗达克山脉去休养。

“运气太不好了！”他说道，“那次我失去了所有的东西。”他指的是用来养病的那段时间。从逻辑上来看，年轻难道不是一件很美妙的事情吗？

我同意道：“确实如此！”

“他们对我很好！”他继续道，指的是他的雇主。“当然，我并不指望他们保留我的职位直到我回去。它可能要花一年或者——”他停了下来，因为他无法让自己说“两年”。他不希望自己生病那么久，况且他也没有生病那么久。沉默倒是件好事。

“运气确实太糟了，蜘蛛！”想到他的病，我对他说道。想到自己的健康，我问道：“那是一份什么工作？”我想这份工作一定很不错，因为辞掉这份工作后，他感到如此痛苦。

“在一家经纪人的办公室，”他忧郁地说道。他所放弃的工作，是无人能知道的！

我立刻想到的是，经纪人公司就是证券交易所，恐慌瞬间产生与消失，几分钟内获得或失去巨额赌金。在报纸的报道中，所有的经纪人都非常有钱。去了解这个行业是一件很精彩的事情。这个念头让我比任何时候都为霍华德·阿博特感到难过，他的昵称叫“蜘蛛”。他一直都骨瘦如柴，腿长长的。他留下了一个黄金空缺，但对我而言，接替他的职位想法是很自私的。我无法在同情他的不幸遭遇的同时，然后让他委派我成为他的接替人。这就像密封他的厄运，当他痊愈要返回波士顿时对他紧闭大门。但是我正在找工作。但这非常不好，这是霍华德的工作。

然而，命运是好的。霍华德非常体贴地让我摆脱了过度费神或延长多虑的谈话的这种困境，他问我道：“杰克，你在干什么？”

“找工作，”我答道，看上去很忧郁，我感觉很忧郁。“任何工作，”我回

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



答完毕。

“你可以做我这份工作，”他说，非常地慷慨、热切，显示出“蜘蛛”的本色。这立刻给我留下了印象，这是菲利普·西德尼爵士过早就显示的本色。死亡往往既是残酷的，又是无知的。

“你怎么知道他们会把这份工作给我呢?”我问道。

“我今天早晨才把我辞职的事告诉他们。他们会把它给你的，好吧！为什么不呢?”他好斗地看着我，他是一位真正的朋友！

“但是我对经纪人公司一无所知，”我指出这点，态度不是很积极。

“我也是，”他说。

我感到自己从未这么快就获得这么多知识。“蜘蛛”无疑对经纪人业务拥有诀窍。

“噢，我愿意去试试。我们什么时候能知道我可以得到工作呢?”我问道。

“现在，赶快吧！”他用他的胳膊挽着我的胳膊来到经纪人的办公室，他非常乐意能这样做。他的脸上挂着笑容，一路上喋喋不休地谈着我们在大学里的好时光。真是不幸！他已经生活在过去，这个二十岁的男孩！可怜的老“蜘蛛”！

他把我带到德夫林·利奇菲尔德公司。它位于邮局广场，从大楼穿过大街，就矗立着今天的布兰森·巴恩斯公司。

“蜘蛛”护卫着我走进办公室，就如同我是威尔斯王子一般。这根本算不上办公室，非常狭小、肮脏，这家公司并不是非常活跃，但对我而言，它具有巨大的重要性，标志着我进入划时代的第一步。

他把我作为他的同学介绍给了老德夫林，他真诚地向老德夫林担保，我很能干，至少能抵他三个。我学习速度很快，是班上最优秀的学生。当“蜘蛛”像一位绅士一样作伪证时，我感觉很虚伪，像个办事员。同样，我开始意识到一个悲哀的事实，当我直面我的事业时，我竟然没有充分的准备。老德夫林所做的事是看着霍华德并点头，然后看看我，没有表露一丝情感。最后他犹豫地说：“你想来工作吗?”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“是的，先生！”我答道。我愿意用我拥有的一切来证明这点。

“很好！”他说，“我们支付给新手的薪水不高。我们只能每周支付三美元。”

“这很令人满意，”我让他放心，“我愿意接受这份工作。”与薪水相比，我对工作更感兴趣。我非常明白，我对这个行业或任何行业一无所知，每周三美元对我来说，已经能让我感觉自己是大人物了，同时我正在学习。还有充分的时间让我来重新评价我的服务价值。这非常明智，但我知道我的父亲会给我一些补贴来帮助我。

“你希望什么时候开始？”德夫林问我。

我答道：“我已经准备好，现在就可以开始。”

“很好！”他点点头，好像祝贺我的好运气。“现在确实是好时机。霍华德，我看你可以带他走走，把他的职责告诉他！”

“我非常乐意告诉他，先生！”“蜘蛛”说。他停了一会儿继续说：“我将再一次说再见了，德夫林先生！”

德夫林先生站起来，跟“蜘蛛”握手。

“再见，霍华德！祝你好运，我的孩子！我相信，气候的改变会对你有好处的。坚持到底！祝你好运！回到我们这里，霍华德！”

这个老头看上去非常喜欢他的这位薪水每周三美元的前任办事员。我觉得这不足为奇。为什么霍华德·阿博特的老板不喜欢这位98级的哈佛学生呢？

“蜘蛛”将我带到另一个房间，把我介绍给了一个记账员和一些办事员，然后向我描述职责的要点。这份工作就是办事员。我推断，斯派德肯定很乐意做份内的工作。教育的一个优势就是让你毫无抱怨地做事。一位绅士会欣然做事，而一位粗人则可能会说，他受雇来不是来做事的。

“蜘蛛”离开了我，脸上挂着笑容。他非常高兴，因为他让我得到了他的工作。这就好像是为家里人保住了运气——这份每周三美元的工作。

我在办公室所做的第一件事就是清洗墨水池，然后我去收拾东西。那天当我离开办公室时，我感觉自己得到了一份真正的男人的工作。因为我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



已经决定，证券经纪公司是我进人的理想公司。我不知道它具体包括哪些部分，但背景令人满意，它所交易的商品很合我的心意。奇特的是，我现在对这个行业一无所知，之后我会了解更多。我想，对于一位想工作的男孩而言，喜欢他的第一份工作应该是很自然的事情，至少第一天是这样的。他的想法就好比是只要能穿上长裤，就不在乎裤子是否合身。这种兴奋于我意味着许多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 4 章 跳到瑞德公司

◇ 当一个人笑着谈论自己的过去时，他一定心存感激之情。

◇ 为了成为一名有能力的证券经纪人，一个人不得不从次要的位子开始做起。

◇ 经纪人业务最重要的部分就是客户。

◇ 我立即下定决心，只要我在瑞德办公室掌握了更多的关于证券经纪人行业的基本知识，我就会到纽约的一家经纪人事务所去工作。这就是我所有的想法。

我每天早上八点就到办公室。我把办公室收拾得井井有条，整理合作伙伴的办公桌，拿出新的记事本，看看笔管上的笔尖是否是新换的，将墨水池装满，做所有的办公室杂事。合作伙伴大约九点半进来。十点交易开始，就像表演的幕布拉起来了。我将所有的证券进行转账，将证券（股票和债券）交付给客户，通常做各种跑腿的差事。我记得，我经常为一位名叫大卫·布瑞顿的客户交付股票，他是著名的慈善家，你一定经常听说，他非常和蔼可亲。但他对我一点儿也不温和。当我在等一位办事员时，他会责骂我。我记不得他是否用尖酸刻薄的话来骂我，或许是我迟到了。但我知道，每次我读到关于他的杂志文章时，我就会想起他在我面前所表现的恶魔般的那一面。

每当我回顾我在德夫林·利奇菲尔德公司的经历时，我认为那对我来说是非常有价值的，是非常有趣的。当一个人笑着谈论自己的过去时，他一定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



心存感激之情。当然，我得承认，我有很长一段时间都不知道自己在做什么。我只是服从命令，然后领到薪水。别人告诉我做什么，我就做什么。我没有立刻明白这个行业的经济学以及我和办公室其他人做事的理由。我从未忘记过这一点，它教会我要容忍我们公司的办事员，即使他们会因为不明白该做什么事情而犯了错。我总是感觉他们就好像大学班级里的得高分的人。在大学里拿不到高分的男孩们后来能成为商界的成功人士。犯错无关紧要，其他的品质才是重要的，特定的习惯性倾向尤为重要。当然，过了不久，无知的办事员会意识到他的无知，这就促使他去获得知识；这不是因为他注定会变得有效率，而是因为他是人。没有人喜欢无知，它好比大自然敬而远之的真空。这就是发生在我身上的事情，我会说，在获得知识的同时，我非常幸运地获得了另一个具有同等价值的商业资产，那就是才智和耐心。

我认为，为了成为一名有能力的证券经纪人，一个人不得不从次要的位子开始做起。这就是为什么我从不反对去做那些与证券经纪技术毫无关系的事情。呵，我过去常常对老板唯命是从，我会跑出去给他拿剧院的戏票，做诸如这类的事情。这看上去就是我所有的业务——在德夫林先生的办公室学习经纪人业务。我想告诉你，我已经意识到，如果我在一生中都要从事这份工作的话，那么寻找捷径是不值得的。在大学里这样做是件好事，因为你只是为了拿到你的学历。然而，生活中的成功不是勉勉强强地过关。

经纪人业务最重要的部分就是客户。我与客户之间第一次打交道发生在德夫林先生住在乡下的时候。他像所有的经常往返者一样，要给家里购买很多东西。一天，他带上他妻子的紧身胸衣来修改合身。我把胸衣拿到紧身胸衣店去，并把它们放在那里。德夫林先生是个经验十足的已婚男士。胸衣店应该立刻就开始修改胸衣，当我第二天打电话给他们时，胸衣就应该改合身了。我的上司从他的上司那里得到指令，并下达给我，我立刻将这些指令传达给胸衣专家，让他把胸衣修改或调整合身。他答应我可以去取，态度非常肯定。我告诉你，如果不拿到这些胸衣，我恐怕是不能回家的。

第二天我去取这些胸衣。当然，自从我结婚之后，我做过这类事。就如同对楔形文字毫无概念一般，那位为经常往返者服务的紧身胸衣专家毫无守

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时观念。我提醒他，他明确地答应把它们修改合身，并他说他已经知道了，但胸衣并没有改好，那天取不到。他让我最好第二天再打电话给他，他尽量把它们改好。我记不得我确切所说的话了，但他从柜台后面走出来，开始骂我。他的个头比我大。当他不带任何笑容跟我说话时，我打了他，他使劲地捶打柜台，很多妇女尖叫着从后面的工作间里走出来，开始大叫“警察”，所以我就离开了。

我向上司汇报说，当我想到德夫林太太会失望时，我就大发脾气了。他询问了事情的全部经过，我告诉了他。

他笑了，并说道：“不要担心，杰克！你明天去取它们。如果我明天不带这些胸衣回家的话，我妻子肯定会找我算账的！”我不知道，到那时为止，他的工作更加艰难。

第二天我没有去取胸衣，因为它们早上就已经被送来了。

初级合作伙伴利奇菲尔德把我叫到他的私人办公室，对我说：“年轻人！你知道你让我们失掉了一个最好的客户吗？”

我很诧异，我一点儿也不害怕。我只是不能理解他，但我能看出来，这不是开玩笑的。我答道：“不，先生。这怎么会发生？”我想，可能是我把股票交付错了，尽管我非常仔细。

“很好，你穷凶极恶攻击的那位紧身胸衣制造商一直将他的不义之财投资于我们。他已经投资多年了，他的生意稳定发展。但他今天通知我们，我们别想从他那里再得到一分钱了。”

“非常抱歉，先生！”我答道，想着我的工作。

“我也是！”利奇菲尔德先生用理解的口吻说道。

“是的！你知道我妻子是怎么说的吗？”德夫林先生打断道。

“什么？”

“她说，她希望我让杰克到她的裁缝师那里询问一下，他们答应上周就完成的套装做好了没有？”

“但你不应该发脾气，杰克！”利奇菲尔德先生说道。“你知道为什么我进入此行时练习拳击吗？当无理取闹的客户责备我为什么不让他们在恰当的时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



机做正确的事情时，我并不打算对他们大打出手。拳击能让你学会自我控制。你应该去参加业余重量级选手的冠军赛，年轻人！”

他最终笑了，我没有丢掉我的工作。我不知道这件事是否教会我更好地自我控制。我想，随着年龄的增长，我们将学会自我控制，这让我们对事物有了更真实的认识，包括演讲。

我在德夫林·利奇菲尔德公司的办公室工作了十个月。那年，我们的业务非常繁忙。汤姆·罗森经营铜矿出现巨大市场，波士顿的每一家证券佣金公司都持有这家繁荣企业的股份。正如你所知道的，铜业股份是波士顿的专长。波士顿投入大量的金钱来开发密歇根的大多数大型铜矿坑，而后是蒙大纳州及其他地方的铜矿。同样，它们投资电话业务——波士顿的金钱做到了这一点。

在我的日常事务中，我自然而然地结识了此行的其他人，包括勤务员、邮递员、证券相关的其他办事员。一天，一位和我一起在哈佛大学念过书的朋友告诉我，他的公司有一个空缺的职位。他说他们需要一位证券办事员，薪水是每周十五美元。

当然，我靠家里救济的钱来维持生活，因为每周三美元支撑不了多久。我的父亲很富有，我也认为，这是饿不死的好行业。然而，十五美元意味着薪水增加了四倍，放弃数额这么巨大的加薪并不是一个好主意。当然，我考虑的是其他事情我并没有浪费太多的时间来决定是否接受这份工作。

我立即去见了德夫林先生，把这份新工作和我的决定告诉了他。他说这是很好的跳槽机会。他看上去很高兴，而不像是想要摆脱我，因为他认为这份工作真的对我很有好处。他办公室里的员工已经工作很长时间了，而且非常胜任。为了公平起见，他不可能提拔我。他催促我不要耽搁，应去瑞德公司工作。后来，我知道他非常好心地致电瑞德先生，说我是一个不错的小伙子。

瑞德公司的办公室在第一层，很小，装修陈旧。办公一层有一个大厅，把公司的办公室一分为二。后面一边是办事员的办公室，而在前面对着街道的是合作伙伴的私人办公室及客户接待室，那里有一块很大的黑板。公司当

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时没有后来这么兴旺。今天它有自己的办公楼，瑞德先生已经退休了，但公司在波士顿仍是最顶尖的证券公司之一。

这是我学习业务的最好地方，因为瑞德先生非常有能力，把办公室管理得很不错。我记得客户的特点给我留下了深刻的印象。其中一位星级客户是已故的哈兰姆·W·米勒，他是新英格兰出类拔萃的资本家之一，创建了几家公司的招牌。他在各家公司的证券由波士顿证券交易所来进行交易，瑞德先生是他很中意的一位经纪人。这里的其他客户的名字也是每天读报纸的读者所耳熟能详的。他们让我把注意力集中在与成功证券经纪人打交道的那类人身上。这是我第一次告诉自己，证券经纪人应该被他的客户所了解。

我们在纽约的联络人是道林和唐纳森。他们是纽约证券交易所的成员，唐纳森曾担任过主席，我们有直线电话到他们的办公室。我想，这就像与所有市场智慧的来源进行实际的个人交往。那些不了解证券市场游戏的纽约外行是不堪一击的。在我看来，强劲的经纪人代表着造就华尔街的一切力量。无论黄色报刊怎样攻击华尔街及其方式，我认为这是对道林和唐纳森的私人攻击，这种不公正惹怒了我。我经常坐在电话接线员的旁边，看着他发送指令，看着报告发回来。想着电话线另一端所发生的事情，我第一次意识到经纪人行业不是始于波士顿，也不会止于波士顿。这种及时的认识引起了我对此行的兴趣，而我在德夫林办公室从未有过这种感觉。这几乎带给我一种兴奋，因为我对此行各个阶段的了解更加广泛。当然，我不能立刻就掌握所有的东西，这就好像在观看莫斯科选手打球一般。

无论唐纳德先生什么时候在城里，他经常会顺便走访瑞德先生。我们都睁大眼睛、张着嘴巴盯着他。我不知道我们期望他在哪些方面不同于其他人，但我们知道他不是普通人。我想，曾担任纽约证券交易所主席的魅力和威望会让他与众不同。事实上，他是一位非常优秀、彬彬有礼、友善的绅士，他考虑大大小小所有的交易，穿着无可挑剔，正直、诚实。之后我越了解他，我越崇拜他。然而，当时他是公司的老板，代表着大都市的强大和神秘，是知识、力量和金钱的象征。我不希望自己所留下的印象是，瑞德办公室将我塑造成了一名早熟的年轻人。就像重建国家一样，我们这些年轻、健康的办

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



事员能把后面的办公室重新装扮漂亮，这些日子非常枯燥。我们有一个垒球，当老板不在办公室时，我们就玩棒球。

我记得一位客户经常从客户接待室被邀请到后面的办公室，这是一位精通证券投资的成功女士。她通过一个系统来做交易，赚钱很稳定。她的系统包括购买电话股票，要知道，这是波士顿的一个专长。每隔两三个月，这位女士就会出现在办公室，一下子购买十股 A·T·T 公司的股票。之后股票翻了三倍，因为这家公司的业务稳定发展，她没有亏钱，而且从未卖过。这是她唯一的、仅有的游戏，她清楚自己在做正确的事情。她总是在恰当的时机购买股票，因为她无论什么时候有钱，她都会买十股，然后把它们保留着。

要知道，每股 140 美元，买这十股股票的佣金刚好是 1.25 美元。她突然想到，只需付给瑞德公司 1.25 美元就可以买到价值 1400 美元的股票，这是非常值得的，而且非常滑稽。当她的投资事业刚开始时，她常常让他的合作伙伴收更多的服务费。当她发现它不能引诱这些呆在前面办公室里荒谬的人时，她真的宁愿把这微不足道的 1.25 美元佣金给那个为她处理交易的男孩。她会给他 5 美元的支票。当这位令人羡慕的客户进来时，会有一群人蜂拥着等待她。与微不足道的佣金相比，为她服务的热情和年轻人那让人心动的礼貌让她在后面的办公室感受深刻。我有幸能为她服务两次，挣的可是良心钱。我记得这位可爱的女士给了这位成功的男孩五美元的小费。

公司一直在发展，我非常清楚，对于一个想在经纪人行业奋斗的年轻人来说，未来是有前途的。我每天都更加确信，这是属于我的行业，但我只是跟其他人一样竞争职位，奋斗在普通的发展方向上。这就像朝北走的年轻人，没有明确的目的地。这种态度是很正常的。当我确定了一个特定的目标，就注定会发生改变；当我对此行有了更多的了解时，机会自然会随着时间的推移而到来。然而，这个改变来得很突然。一天，当我们正在后面办公室忙碌时，一个男孩跑进来说，J·P·摩根在前面的办公室，大家都激动万分。立刻冲到了前面去目睹这位当时在美国金融界最有权威的人士。要知道，我们看见的 J·P·摩根不是父亲，而是儿子小 J·P，他在华尔街以杰克·摩根闻名。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们很失望，尽管他是金融国王的继承人，他的名字和出现确实欺骗了我。我脑中突然想到，这位皇太子从纽约宫廷来，那里每都期望成为大人物的人都应该用钱来拼命赚钱，并通过机智、勇敢地指导资本，完成这些属于伟大而有意义的事情。这就是属于伟大的摩根的纽约，只有在那里，证券经纪人才能获得巨大的成功。

我立即下定决心，只要我在瑞德办公室掌握了更多的关于证券经纪人行业的基本知识，我就会到纽约的一家经纪人事务所去工作。这就是我所有的想法。我剩下的梦想能否实现就取决于我自己。但是纽约是一个战场。在那里很轻易就能摘得金色桂冠，无论如何都会比美国的任何地方更快一些。从那天起，我确定了一个目标——在纽约拥有一家经纪人事务所。

这是 19 世纪的最后几天。当我第一次参加工作时，大环境是这样的：经过几年的困难时期，我们的经济开始复苏。我们经历了 1893 年的经济恐慌，接下来几年是铁路破产管理时期，这使得国家遭受了巨大的损失。只有少数美国人没有直接或间接地受到布赖恩支持的自由铸造银币运动所造成的困难时期的影响。我们的一些客户过去常常将他们所经历的可怕时期及威胁着他们的 1896 年饥荒告诉我。一些头脑冷静的商人对我说，他们将所有的财产变卖成现金。如果皮尔里斯·利德因为他的黄金十字架演说而当选美国总统的话，他们就会带头去英格兰定居。

麦金利的竞选之后，事态得以弥补。然而，人们不能拥有历史性视角，普通人既看不到我们在复苏，也看不到复苏前的处境。他知道商业过去已恶化，现在正在转好，自由铸造银币的危险已经过去。因为国外短缺农作物，我们将生产的农作物以高价卖给它们，欧洲付给我们成千上万的美元。在 1897 年的夏天，大自然的“化学”将土地、太阳的热量和农夫的汗水变成了一堆堆的黄金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第5章 我最初的经纪人生涯

◇ 在波士顿，人们所做的两件事情是，要么投资好股票，要么对各种矿业股份进行投机。

◇ 在一个人的生活中，发生的很多事情看上去是不可避免的进步以及前进步伐。它们既不是付出努力的结果，也不是勤奋或能力的报酬。

◇ 过去经纪人并不像现在那样需要那么多的办事员，合作伙伴自己要做大量的工作，处理订单，与客户保持私人联系。他们不会有时间打高尔夫球或开汽车，老板往往会在办公室里待到很晚。

当然，证券和债券的业务增长了，但经纪人公司的业务量却没有增长，几年后它们才开始繁荣。我告诉你，在那时，波士顿证券交易所是纽约证券交易所的强劲对手。瑞德公司一天正常的业务是3000股股票，佣金可达375美元。在他们做得出色的时候，业务量高达一万股股票，佣金高达1250美元。但只是在这些很忙的时候，这也意味着办事员要做很多工作，因为大部分交易的交易量都是50到100股。

大多数交易是铜矿类股票。正如一些人所说的，铁路已经历了破产管理时期，但新发行的重组或重整的铁路股票并不受投资者的欢迎。艾奇逊每股售价十美元，联合太平洋每股售价十五美元。在20世纪30年代，没有人愿意买通用电气的股票。

在波士顿，人们所做的两件事情是，要么投资好股票，要么对各种矿业

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

股份进行投机。当我加入这家公司时，市场正经历着投资时期和赌博时期。在这些赌博时期，汤姆·罗森发达了。他知道，证券市场的艺术是通过支付广告费来在报纸上做广告，或是通过经纪人公司在全国的代理商及电报的新闻记事。他让投机商与他进行大大小小的谈论。他常常送出巨大的日历，在每一张纸上印着证券市场的谚语。这些谚语也是很多非常不错的警句，因为罗森非常清楚其事业的出色一面。

在瑞德办公室里，我的学习取得了稳定地进步。我从证券办事员晋升到了保证金办事员，负责查看账户的情况是否良好。我一眼盯着证券报价机上的价格，另一只眼看着我的结余。有时工作很难，尤其是在恐慌期间。我是瑞德公司唯一的保证金办事员。如今在纽约，我们雇了六个保证金办事员，团队的负责人每年可得到一万美元。通常，他每周工作四个下午，最多五个下午。但在艰难时期，他从早上九点开始上班，工作整天，直到深夜才会下班。我在瑞德办公室要做很多事情，但现在我们的保证金办事员的主管必须要查看25000个账户情况。

作为保证金办事员，最令我难受的经历发生在1901年5月9日的“北太平洋恐慌”。当然，那天我很早就开始上班，因为头一天晚上就有风声警告我们说飓风“忧郁星期四”将于第二天降临。当然，纽约的情况比波士顿更糟，然而我们的情况也很坏。整个市场沸腾了。磁带要比实际交易延迟了二十分钟，你可以想象，对于一个可怜的保证金办事员而言，这意味着什么。到计算每一个账户的时候，我不得不从头开始重新计算。不可能有人来帮我，因为办公室里的工作都完全被打乱了，每个人都很忙。我不能请任何人来帮我。

当我工作了几个小时后，我自行决定给每位客户发一封索要保证金的电报，不论他们是否需要。我知道当客户被收取额外的保证金时的感觉，特别是他们认为你直到最后一分钟，也不应该请求帮助。然而，我认为这是保护公司的唯一办法，是我的工作，这也是避免自己因焦虑而发疯的方法。当事情结束后，没有人发现我的错误。那晚，我们在办公室待到第二天，计算保证金和损失。我记得大家一起去附近的一家饭店吃早餐。

那天没有人谈钱，因为肯定会因此而争论不休。当事情到了最坏的地步，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



也就是最低的价格，当然就没有次序可言了。过了一会儿，我听到了从前面的办公室传来的一个故事。在办公室里我们没有人卖空北太平洋，谢天谢地，当这个垄断的股票在美国交易所售价1000美元时，瑞德先生记得他多年前曾为他的朋友亨利·霍尔买过一些北太平洋。亨利·霍尔先生去世了，但他的遗孀也是瑞德先生家的一个朋友。他给她打电话，尽管他确实很忙。

"安妮，"他说，"你还继续持有我们为亨利买的北太平洋股票么，还是已经卖掉它了？"

"噢，是的！"她答道，"我还持有它。"

"你确信是北太平洋吗？"瑞德先生坚持问道，因为他还有其他女性客户。

"是的，前几天我查看抵押时看到了它。"

"它在哪里？"

"它在保险柜里。"

"好的！"瑞德先生说，"如果我是你，我会把它立刻带到办公室来。"

"为什么？出了什么事？"

"就在此刻，在纽约它的售价是1000。"

"1000什么？"霍尔太太问道。

"1000美元！"瑞德先生说，"如果你打算交易的话，我希望你能快点，安妮！"

"天哪！我自己亲自拿来吗？"

"我不在乎你用何种方式把它给我，但我要在关键时刻在这里把证书进行背书。我不敢冒险，安妮，请赶快！它可能挺不了多久了。"

"我马上从保险柜里把股票给你拿来。这是你全部所想要的东西，是吗？"

"是的。一共有200或300股吧？"

"一张证书上面是500股，另一张上面是100股。"

"天哪！赶快，安妮！"瑞德先生大叫道。然后，办公室有人催促他放下电话去处理紧急的业务。

瑞德先生在兴奋中忘了霍尔太太的600股北太平洋，它们花了亨利·霍尔18000美元。但是几天后，当霍尔太太在他家吃晚餐时，他记起来了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"噢，随便问一下，安妮，你到底出了什么事？星期四你没有来办公室。你发现自己没有这个股票吗?"

瑞德先生甚至在她未把证书带来之前就准备把它卖掉，他肯定觉得这个垄断的股票及其价格会暴跌。但现在他非常高兴，他处理得很安全。

"呵，我有!"霍尔太太答道，"我有这个股票。"

"看在上帝的份上！为什么你不把它带来？你答应过的!"

我可以说，霍尔太太非常富有，可能拥有25万美元。

"你记得那天天气很差，下着毛毛雨。"她说道，好像在解释原因。

"为什么你不以每股1000美元的价格卖掉北太平洋呢?"瑞德先生问道。

"好了，我想我不愿意出门。对于股票而言，1000美元并不是大额资金，所以我待在家里了。"

"并不是大额资金!"瑞德先生大叫道。"为什么，你有600股。"

"是的。"

"好了！你的六百股股票本来值60万美元。这就是你的损失。"

"什么?"霍尔太太尖叫道。

"是的!"瑞德先生说。

当然，事实证明，霍尔太太不可能以每股1000美元的价格卖掉她的股票了，但是她可以卖到每股500美元。无论如何，当任何人跟瑞德先生谈到与他做生意的女士时，这就成了他谈论的一个故事。

在一个人的生活中，发生的很多事情看上去是不可避免的进步以及前进步伐。它们既不是付出努力的结果，也不是勤奋或能力的报酬。我不知道，我的雇主是否对我在瑞德公司的工作是否满意。我只知道，我被提升了好几次，但我一直都在后面的办公室工作。

现在，经纪人公司的员工可分为两类：一类是书记员，责则保存账目、记录、进行交付和接受交付以及所有类似的事务；另一类是处理业务的小伙子，你可以把他们称为"生产端"。如果没有对方的配合，任何一类员工都无法完成工作，这就好比没有军需部和战斗力，部队就毫无用武之地。部队可以匍匐前进，正如拿破仑所说的，但战争是由战士赢得的；而在商业中，战

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



争是为了业务，业务获得者就得到了最大的回报。为了成功，他不得不要比记录员和制表员付出更多的努力。他必须更有进取心，他的错误导致失败。他拥有更多的责任，并因此挣更多的钱。

当我明白这种区别后，我被业务的这个目标所吸引了。我知道，我应该从基础开始学习业务，只要当我学习的时候，我就知道自己在增长财富。当一个人感到他在增长自己的资本时，他会轻易地完成特殊的任务。但同样要考虑到一个个人因素，我的愿望就是为公司挣钱。我知道，这样就是在为我挣钱，同样让我感觉自己做事正确、获得成功、具有价值，这让我感到愉悦。

我仍然不能被从后面的办公室提升到前面的办公室，那里属于合作伙伴和客户手下的积极能干的人。在 1901 年的夏天，我的耐心仍然没有得到回报。我还是保证金办事员，是几个待在后面的办事员之一。那时是假期，我想是七月或八月。我们轮流加班来顶替那些休假的同事，而我做的是一个记账员的工作。天气灼热得如地狱一般，我把我的袖子挽起来。我认真地登记账簿。虽然自己不是好的书法家，也不是一流的记账员，但我毫不费劲地在弗雷德·贝克漂亮的账簿上挥洒着我的汗水。

一个仲夏的下午，高级合作伙伴瑞德先生到后面的办公室来检查账目，他每天都会这样做。他是一位一丝不苟的商人，属于富有经验、谨小慎微的那种类型。

他看着我弄脏的那页，故意而清楚地对我说："温，毫无疑问，你是我见过的最差的记账员。"

他的话并没有伤害到我，我有自知之明。我知道我应该承认这点，所以我说："瑞德先生，我一点也不怀疑。"

他狠狠地看了我一眼，以便确定我是否是故意不耐烦，尽管我尽量地以尊敬的语气回答。我想，我的话让他感到很困惑，因为他问我："你刚才是什么意思?"

"您刚才说我是您见过的最差的记账员，我没有否认。我知道自己不是一名写字工整的记账员。我从未想过自己有这样的天分。如果我知道，我在这间办公室只能做一名记账员的话，我会立刻辞职的。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“你会吗?”他说。我可以看出他现在真正地生气了。我知道，如果我对此事还有想法的话，那就是我不想成为一名记账员了。

“我确实会的，”我说，“我的理想的高度不是来填补这类工作。我想对公司更加有用，而不是在后面这里做一名记账员。”

他的眼睛盯着我看了很长时间。我记得自己很高兴，因为能把自己的想法告诉了他。不久，他没有说一句话，就离开了。我返回到我的记账簿前，试图不要再次用我黏糊糊的前臂把它弄脏了。这让我比以前更加积极，记账并不是像我想象的那样差。

第二天，当瑞德先生来了后，我被叫到他的私人办公室。市场还没有开始交易，保证金情况良好，业务非常枯燥。在我看来，老板没有原因这么早就想见我。

没有任何开场，他说：“温，我希望你到前面的办公室来工作。你将处理我们的一些账户。”

就这么多!

“非常感谢，先生!”我感激地说道。

要知道，从他的沉默，我知道薪水还是和以前一样。但很显然，这个变动是一次提升。我有机会到期待已久的地方工作了。

我在前面办公室得到了更有价值的经验，因为瑞德先生是一位很能干的人。他是波士顿最成功的证券经纪人之一，非常能挣钱。然而，他的身体却不好。在他的私人办公室里有一个很大的沙发，他每天下午都会在那里午睡，这能让他恢复精神。与不睡午觉相比，这样会让他能做更多的事情。当客户想与他见面时，我不得不撒很多谎来搪塞。我会告诉他们，他出去了。当我们的大客户说他们可以在他的私人办公室里等他时，让他们在外面等确实是一项很不简单的工作。有时候，客户会坚持要把他们的订单亲自给瑞德先生。不，我不能。如果瑞德先生同意的话，无论是瑞德先生或无名小卒，你可以看到他们脑袋里想的问题都是买卖特定的股票。过去经纪人并不像现在那样需要那么多的办事员，合作伙伴自己要做大量的工作，处理订单，与客户保持私人联系。他们不会有时间打高尔夫球或开汽车，老板往往会在办公室里待到很晚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 6 章 客户接待室的快乐时光

◇ 证券佣金公司的客户接待室是学习人类本性的最佳地方。这比真正的教导更加有趣，因为主要动机很单调。

◇ 交易原则并没有太多变化，但在每个时代，人们对于事物的态度会发生变化。

◇ 这些客户之间有相似之处，你可以把它称为必然的家族相似，因为他们之间有共同的愿望和相同的希望。

◇ 一位老经纪人说过："对你的客户下赌注，然后挣钱。"这就是为什么一些证券投机经纪人能在此行待很久的原因。

我在客户接待室度过了一段快乐的时光。就我对证券市场的判断而言，我仅仅是跟随瑞德先生。事实上，我对市场的判断力很差。在某种程度上，大多数人认为投机就是赌博，我对这个不感兴趣。商业永久的那部分，即投资方面，才真正吸引着我。证券佣金公司的客户接待室是学习人类本性的最佳地方。这比真正的教导更加有趣，因为主要动机很单调。这里的人通过投资好的股票或预测市场向上或向下的趋势来挣钱。交易原则并没有太多变化，但在每个时代，人们对于事物的态度会发生变化。我告诉你：当时，波士顿以投资和赌博的交替市场而闻名。我从未学习过怎样催促人们去赌博。我当时有一个想法，现在仍有这个想法，就是我的客户能挣钱比其他任何事情更重要。我意识到，如果我要留住我的客户的话，他们必须能挣到钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

正如所有的客户接待室一样，那间接待室的客户各具特色。这些客户之间有相似之处，你可以把它称为必然的家族相似，因为他们之间有共同的愿望和相同的希望。我过去每天都见到的瑞德公司的交易者，现在我已经忘记他们中大多数人的名字，但我记得他们的性格。有一个家伙的昵称叫爱迪生。他是一位发明家，我想他的头脑非常聪明，他有自己的投资领域，我想是电力。我对他的私生活了解甚少，因为他不是我的客户，但他是一个典型。他精于掌握第一原则。你可能会认为，听他谈论证券投机的哲学跟炒股游戏毫不相关，因为他一点也不了解。如果他不能牢记任何人制定的规则，我就吃掉它。如果市场趋于呆滞，他的一位朋友问他的看法，他会言简意赅地说："不要在呆滞的市场出售！"他看上去比詹姆士·R·基恩更有智慧。如果活跃市场的分红率出人意外地增长，他观察后会宣称："好消息不可全信！"当任何人在四月看到股票下跌时，他都会引用爱迪生·柯马克的话，"当树叶长在树上时，千万不要卖它们！"对于证券市场该做和不该做的任何事情，他都能找到原因。我想，他认为自己是这房间里最有智慧的人，这使得他成为出色的交易者。一个人总是能找到很多有见地的格言来证明自己是正确的人，必然能发挥他的智慧，唯一的麻烦就是他经常做错事。他的第一原则是宏伟的，但他的实践是糟糕的。他内心牢记去履行这些相同股票的原则，但习惯于不遵守这些原则，这就导致他的破产。

他定期破产，平均每年三次。他会消失一段时间，而几周后，他会返回来重新投资。他会解释说他待在家里，忙于发明创造。

这是真的。他是一位电力专家和一名伟大的发明家。现在，他发明的一些设备被运用于美国海军。他发明东西，然后卖给通用电气或西屋电气，然后回到办公室。他通常每天早上九点半来办公室，阅读所有的新闻和市场报道，然后构思自己当天的投资活动。他会呆到下午三点半，发牢骚，解释市场为什么有这样的走势，或没有那样的走势。他是鲍勃·吉恩的特殊客户，鲍勃擅长于跟办公室的行为古怪的客户打交道。鲍勃说爱迪生在六年里破产十四次，每次他都会退休几周，然后带着符合市场规则和格言的新颖的有足够利润之物，以及足够的保证金回来。看上去他的收入不菲，总能顺利地卖

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



出自己的发明。

这个家伙对任何其他事情都不感兴趣。他的生活只包括用发明来挣钱，用投机来花钱。瑞德先生试图让他投资一些好的股票或购买一份养老金，但徒劳无益。他不在乎衣服或家庭；他随心所欲地生活；他轻而易举就能发明，但在交易市场上总是一错再错。从瑞德先生办公室辞职几年后，当我问起爱迪生，鲍勃告诉我，他还在继续着自己的老路，发明并破产。

同样，我们有这样几个客户，他们痛恨犯错，也从未犯过错误。我的意思是，排除掉那些由于某种神秘原因导致的那类错误，他们的损失微小。我想，主要因素在于虚荣、改进的希望和先天性的固执。你可以在每一家经纪人事务所找到他们。在瑞德办公室，其中一个家伙告诉我，他多年来一直从事交易，从未损失过一次，也从未打算要损失。他用一些钱稳当地进行投资，在我们办公室交易非常保守。他也是鲍勃·吉恩的客户，他从不短线卖出，总是长期持有。他持有相当长的一段时间后才卖出，挣了很多钱。当他购买的股票行情不好时，他仍坚持持有。他会多年持有他的股票，通过破产管理和重新组织，甚至支付评估的款额。他持有一些赚钱的股票，但另一方面，他有很多的用各种股票的赚钱的故事来讲述他如何持有多年都亏本的股票，并最终获利卖出。当然，他的错误可以忽略，因为只涉及为了一美元或两美元从他的投机账户里卖出及以较便宜的价格买入来进行投资。他的故事非常有趣，他的耐心和固执最终得到了回报，我希望自己能记得细节。当然，告诉他更好的方法是没有用的，如在暴跌开始时止损卖出，然后将所有的资本用于投资新的交易。但是因为承受损失是他无法接受的，他也不可能这样做。

我仍然记得一位米德尔顿上尉，通常他跟任何人谈话不多，但他一说话，就是挖苦讽刺。他是一个很成功的交易家，当我在瑞德办公室工作时，他在炒股中一直领先。他有一个询问观点的习惯，但只是在某些时候。当市场无法判断时，当这位最成功的交易家不知道该怎样交易时，米德尔顿上尉就会向他的客户朋友们咨询。他会在房间里四处走动，询问那里每一位客户对市场的看法，即市场的下一步走向。他仔细地记录着答案，每次这些观点都显示了大多数赞成的方向，他会进行相反的交易。很显然，他认为大多数人是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

错的，而且大多数人总是赔钱。一位老经纪人说过："对你的客户下赌注，然后挣钱。"这就是为什么一些证券投机经纪人能在此行待很久的原因。事实上，至少在我们办公室，米德尔顿上尉挣的钱比亏的钱要多。

我想，人们聚会的任何地方都是研究人性的好地方，但是瑞德公司的客户接待室教会了我很多有价值的东西。通过学习怎样应付经纪人客户，我认识到不精确概括的危险。我在繁荣时期在纽约看到过狂赌的客户，虽然我们没有这类客户，但我们的客户确实是各具特色。

我记得有一位年轻人拿着一位老客户的推荐信来到我们的办公室。他知道 C·B·Q 最新的小道消息。他说，他知道纽约银行家将进入公开市场来买入股票来操纵。铁路公司的总部位于波士顿，报道没有得到他们的证实。但这位新来的客户相信坚持这一消息，他以 125 美元左右的价格购买了 100 股。他从储蓄银行取出自己所有的钱来买股票。当我把购买报告给他时，他欣慰地叹了一口气，好像他担心有什么事情在最后时候会发生时，使得他不能买到这只股票。

他养成了每天大约十二点半来办公室的习惯。我想，这是他的午餐时间。当这事发生时，詹姆士·J·希尔正在公开市场为大北方和北太平洋的账户购买伯林顿。

你应该记得，该股开始上涨。它涨到 130 美元、140 美元、150 美元，没有任何反作用。在它没有涨到 170 美元之前，我们知道它不是疯牛上涨，而是一笔大交易。100 股的持有人每天都会来看 C·B·Q 报价板上的报价，它从未落下过一天。我和其他客户常常谈论起这位明智的年轻人，但他从不与我们交流，他只是盯着报价板皱眉。

那天，价格涨到了 180 美元，我问他："这次长了 50 多美元，是吧?"

他点点头，厉声地说："它还会涨。"

"你这样认为吗?"

"它会的!"他说。

他的语调让人感觉他正在用双手举重。但我不想跟他争论，他精明地长线持有这只股票，他已赚了 55 美元每股的利润。很快，他就离开了。那天下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



午，我碰巧跟鲍勃·基恩谈了这事，把每个人对年轻人的看法告诉他，这位年轻人带着柏林顿内幕消息来到我们办公室，有勇气看着它上涨，从未想到止赢卖出。

“你认为他是一位聪明的家伙吗？嘿！”鲍勃说。

“难道他不是吗?”一位客户问道。

“好了，”鲍勃慢慢地说道，“我想，你们是对的。六个星期以来，你们一值羡慕这个家伙的勇气和利润。好了，先生，他以 127 $\frac{1}{8}$美元的价格卖掉了他的 100 股。他实际上只持有了 46 个半小时。”

“但他每天都来看伯林顿，”一位客户抗议道。

“我是一位正派的人，”鲍勃说，“所以我从不提醒他的明智，一次也没有。当他看到价格，想着自己如果不是太快卖掉股票的话，可以在这群聪明的交易者中获得声望，大家可以想象他每天是怎样度过的!”

另外一个教训我也从未忘记。

我靠自己的努力获得的第一批客户之一是一位别人给我推荐的牙医。当他知道我在一家证券经纪人公司上班后，除了谈论市场外，根本不谈其他的事情了。看上去他不仅阅读报纸的财经版，而且相信所看见的每一个字，并用来分析市场。

他告诉我：“我想要的就是事实。如果你按照事实买卖的话，你就不会走错。把建议和预感留给傻瓜吧！这是我赌赛马的方式——状态良好。我就是自己的情报员，我的信息总是直接的，因为我只接受官方数据。”

他告诉我已交易股票多年了。他说，在大多数办公室里，专家总是大谈特谈并给出建议，但如果经纪人的专家了解很多的话，为什么他们不听取自己的建议赚上百万美元的钱呢？如果你是正确的话，你自己购买股票挣得要比从外人那里购买股票要多一些，因为你每 100 股得支付 12.5 美元的佣金。不，先生，任何经纪人的吹牛都不起作用。他告诉我，他已经更换了两次或三次经纪人了，因为他们不让他自己挑选赚钱的股票，而是提出反对意见，让他心生疑虑，从而影响他的判断。或者他们不能不断给他传递最新的报价

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

消息。他的工作决定了他不能离开几分钟去看股票报价。

我没有说话，因为我不能，他在我的嘴里放了一块橡胶套。然后，他问我是否能不断给他传递最新的报价消息，这样他就在我们这里开一个账户。他指的不是整个市场，只是他长期或短期持有的股票。我认为他使用钻头时有点粗心大意，钻头伤到了我。所以我咕噜了一声。

当我能说话时，我告诉他，我能做他想要的任何事情，前提是下次我在他的掌控下时，他不要伤害我。

他在我们这里开了一个账户。他有一个理论，他应该购买很多股票。其中除了一两支活跃的股票数量还可以，他持有的很多股票的数量都很少。我常常电话告诉他股票的波动以及任何数据，并给他提供优质的服务。

一天，我们得到坏消息，整个市场走势疲软。我打电话告诉他，让他最好过来，因为一些专业板块已经暴跌了，我想他的股票可能会和剩余的股票一起下跌。一个疲软而活跃的市场意味着我的工作量很大，我还要服务其他客户。我告诉他，尽管我非常想给他传递最新的报价消息，但我不能坚持，尽管我已经尽力了。

“但我现在不能离开，我的椅子上现在有一个病人。它将取消我的很多艰难的工作。钢铁股票怎样了？”

我问他是否要买进一些减少损失的订单。但他大叫说不买。他让我在钢铁股票跌到一定价格时告诉他。如果跌到这个价格，他告诉我将怎么做。

后来，市场越来越疲软，钢铁最终跌到我的牙医所说的价格了。我想是 40 美元每股。我给他打了电话。

“怎么样？”他问。他知道我明白他的意思。

“39 $\frac{7}{8}$美元！一半！”我说。他在大约 42 美元每股时买进这只股票。

“什么？钢铁 39 美元！”他大叫道，“我马上过来！”然后挂掉电话。

他的办公室离这里有六个街区，但我好像觉得他大约三十秒就来到我们的办公室。他几乎不能说话，气喘吁吁。我指着报价板，股票全部都在下跌。

“全部卖掉！”他气吁吁地说。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



我冲过去下达命令。我非常忙，直到我拿到报告，我才回到他那里。他仍然在研究报价，并微笑着，不是因为他的损失，而是因为股票仍然在下跌，他及时地卖掉了。除了挣钱之外，不亏本也能带来愉悦，特别是在其他人都倒霉的时候。

当他闲逛时，市场引起了他的学术兴趣。我问他："你的病人怎么办呢？你把他留在椅子上了吗？"

"把他留在椅子上？根本没有！他听见我说39美元时就在威尔德办公室的楼上买入1000股钢铁，是他把我打到这座大楼，打出一共有20码。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 7 章

不同寻常的巴恩斯公司

◇ 我非常庆幸自己能够意识到，只要我学习，我就有能力让所有事情都等待，包括自己的薪水、希望或最让我开心的工作。

◇ 在经纪人行业，我至少已精通巴奇霍特所称的该职位的行话。雇主很快地就能把我归类，准确地评估我的价值。

当我在瑞德公司成了客户业务员时，我学习经纪人行业已经两年多了。早在这之前，我就认为证券经纪人是一个好的行业，而且纽约是从事此行的好地方。我清楚记账业务，现在我在前面的办公室开始了解利润产生端。毕竟，商业成功包括成功地获得业务，我过去常常想，当时机到来时，我应该做什么事。我不打算坐下来等机会来敲我的门。我知道，我必须要走出去寻找它。但当我抓住机会时，我清楚地知道该做什么事。我阅读能够找到的有关纽约证券经纪人的任何资料，包括书籍、报纸文章、杂志故事以及一切东西。我留意倾听客户的心声，老客户把他们的过去告诉我。正如你所知道的，学习别人的经验是至关重要的。另外，没有写出来的财经故事要比已印刷出来的要多，而这类故事你只要从别人的嘴里就能获得。通过倾听，我发现自己学到了很多东西，不仅包括市场消息，还包括客户自己。通过一个人对新闻和事件的反应方式，你可以更好地了解一个人。他的观点，他了解的东西，他的教训和过错，对一个必须了解自己客户的经纪人来说，这些都是有益的。我可以从年轻人身上了解他们对同样事件持有的不成熟观点，一个人总是有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



不成熟的客户。我开始认识到：没有知识支持时，拥有希望的方式；没有领悟力抑制时，控制恐惧的方式；无所不在的贪婪危险，则会使人对显而易见和不可避免的事务失去判断力。

我在一个月里没有认识到所有的这些东西。然而，从一开始在瑞德公司前面的办公室里，我就真正地看到了新工作所具有的教育意义的可能性。客户就是我向他们销售服务和知识的人。对我来说，自己的课程必须简单，因为我的需求根本就不神秘。我非常庆幸自己能够意识到，只要我学习，我就有能力让所有事情都等待，包括自己的薪水、希望或最让我开心的工作。我身上的耐心并不像我讲述的那样令人赞赏。我从未在明确的道路上奋力奔跑。无论如何，我从未想过我在纽约的事业，这样的不耐心根本不适合我在瑞德公司的工作。在剑桥学习四年后，我在波士顿为德夫林公司和瑞德公司干了三年。我知道许多人认识我。在经纪人行业，我至少已精通巴奇霍特所称的该职位的行话。雇主很快地就能把我归类，准确地评估我的价值。所有这些都让波士顿成为一个让我继续行业教育的好地方。但我从未忘记这个事实，纽约才是我大展宏图的地方。

当然，每年我都会在家里度过两周的假期。我必须要说，我不相信还有一个比缅因州更好的地方来度两周的假期。我说此话不是因为我是缅因人，而是因为我去过很多地方，我知道这一点。

当我待在家里时，我只是父亲的儿子和受欢迎的客人，我在家里的日子当然要比担任每周十五美元的经纪人办事员的日子舒适得多。我承认在这儿，当我还是品德高尚的学徒时，我常常从家里拿补贴，不是很多，但足以帮我挺过不必要的困难。我认为，索要并接受补贴是很简单的商业感觉，但我想告诉你的是，是我自己坚持不要太多的补贴。当我的收入足以让我存钱并过比较舒适的生活时，我开始把钱还给父亲。只要我知道自己不是铺张浪费的话，我不会紧缩节省，而是吃得好些，住得舒适些。当我在中学、大学和在波士顿工作时，我总是及时把每一分钱都还给父亲。我想这样做，我想要这种感觉。并不是别人示意，而是自己意识到这点。我从来不欠钱，除了欠父亲的钱外。我指的是个人债务，我不想欠他的，这不是钱的问题。我能告诉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你，当父亲拿着除去我的债务的支票时，他感到非常欣慰，正如我把支票寄给父亲，我感到非常欣慰一样。当他去世时，他把所有钱都留给我了。当然，我是独生子，但我做得很好。我是公司的合作伙伴，拥有足够的钱来支付我的需求及其他。然而，我知道，我父亲的真正想法是什么。

那个夏天，在缅因的北方，我遇到了一位名叫瓦茨的人，他现在是波士顿一家大银行的主席，我们公司与他的银行关系密切。他有一个弟弟名叫汤姆，当时在布兰森·巴恩斯办公室工作。我当然知道这家公司，它是一家很有名望的经纪人公司，业务做得比瑞德公司要大。但从一开始吸引我的是他们在纽约有一家分公司，这就说明他们的业务非常好。多年来，他们在纽约拥有两个联络处，有时候甚至是三个出名的证券交易事务所。瓦茨告诉我，巴恩斯先生曾告诉过他，他们为这些公司保留了大笔的余额，如果其中一家倒闭的话，这就意味着布兰森·巴恩斯公司会遭受重重的打击。公司最终决定在纽约开一家办公室，自行处理票据交换。无论布兰森上校或是巴恩斯先生都不会去纽约生活，所以他们吸纳了新的合作伙伴约瑟夫·威廉姆森先生。他们为他在纽约证券交易所买了一个席位，让他负责纽约办公室。威廉姆森先生是董事会成员，他每天非常忙碌，执行波士顿通过有线电话传来的命令。

我听到的关于布兰森·巴恩斯公司的所有消息都是好的。瓦茨的话让我产生了一个念头。我问他："他们在纽约的业务多吗?"

"你是什么意思?"

"威廉姆森先生也在纽约开展业务吗？或者纽约办公室只是简单地执行波士顿的命令、节省佣金及清理股票呢?"

"我知道他们的情况，纽约的业务很难。我并不能肯定，如果他们有的话，我怀疑我的弟弟汤姆没有跟我提过。"

"我迫切地想知道!"我告诉瓦茨。

"为什么?"

"因为我想在那家纽约办公室找到一份工作。"

"你能在那里得到业务么?"他问我。

"一年多以前，我就有这样的打算。"我告诉他，"如果他们派我到那里去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



开展业务，我会去的。我不在乎我的周薪或月薪或年薪，但我会得到一些业务。你知道的，除了业务，没有任何东西会带来业务。当你有一些业务时，获取更多，这很简单，当你什么也没有时，获取更多，这会更加艰难，要花更长的时间。不管怎样，我知道这点，纽约是你能在美国获得大量证券业务的一个地方，这是值得的。我正朝这个方向发展。"

我不知道是我的话语或举止给瓦茨先生留下了印象，还是他是一位乐于助人的好人，或者是因为一起打网球让他对我很友好，他热切地向我承诺："当我回到波士顿，我会向布兰森上校谈起你。我会把它放在心上的。"

"太好了，瓦茨先生。"我说，"我非常感谢你，但不能太麻烦你了！"

"我很乐意，杰克！"他让我放心，我能看出他是真心的。

因此，我马上说："我仍然觉得，如果你能给我写一封推荐信给上校的话，这会容易些。你不会反对吧？"

"不！当然不会。布兰森正在他的家乡竞选市长。他承诺给那个市建立一个工商管理局。他言说必行，从不树敌。他不仅会当选，可能会把他的时间都花在那个城市大厅里履行他的诺言。他是那种做事从不半途而废的人。"

你知道，我从不怀疑丹·瓦茨会愿意，甚至高兴去跟布兰森上校谈起我，如果他碰巧想起这件事，或有机会以很好的方式谈起我，但我决心要得到工作的事实并没有蒙蔽这个事实：假期所催生的人们之间的友好亲密不能在这个城市的氛围里维持很长时间，因为在城市里生活需要更多的付出和时间。你和一个较为陌生的人露营、航海或捕鱼。时间是为了愉悦和呆在一起开心而存在，而不是为了你自己的谋生。在三天里，你在森林里、在船上直呼陌生人的名字。他会为你做任何事，因为他知道你会为他做任何事。他是一个好人，你是一个好人，你突然发现你的同伴是你的患难亲密的老朋友。一起呆了两周后，你是达蒙，而他是皮西厄斯。如果你们两个碰巧在危险中认识，无论危险多么轻微，你们就变成了连体双胞胎。

但是几周的城市生活后，每个人都回到了自己的生活，达蒙忘记了皮西厄斯的姓。所以，我决定力求万全，打算带着推荐信去见布兰森上校。当我拿到推荐信后，我让丹·瓦茨对他的弟弟汤姆说。我对汤姆稍稍有些了解。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我在午宴时遇到过他和其他同事，他们是其他经纪人事务所的办事员。

到了城里后，我做的第一件事情就是让我的一位堂兄给布兰森上校写了一封推荐信，他是一家大企业的老板，和布兰森上校关系很好。我认为去见布兰森上校时，最好能带更多的推荐信。因此，我问自己的熟人是否认识布兰森上校，并让那些认识布兰森上校的人给我写推荐信。一段时间后，我发现公司有很多人认识他。这让我比以前更加热切地想得到纽约的工作。

我想，当我去布兰森·巴恩斯办公室去见布兰森上校时，我一共带了七封推荐信。巴恩斯先生那时是董事会成员，忙于处理证券交易所的事务。

我无法确切地告诉你，我对这个不仅成为我的老板和尊敬的高级合作伙伴，并且是一位友好、忠实的朋友的第一印象，他一直给我和成百上千的人树立了榜样，鼓舞着我。我对他如此了解，对他具有如此深的感情，但我不能准确地描写出我第一次跟他说话时我的想法。无论如何，我既不敬畏，也不厌恶。他让我立刻就看透了他：他是一个友好、精明、认真、和蔼、灵敏的人。我可以说，那些和我交谈的人可能让我已经发现了他们的内在魅力，这些人中有丹的弟弟汤姆·瓦茨，一个非常聪明的年轻人。他那时是上校办公室的办事员，现在是我们的合作伙伴之一。

好了，我把推荐信递给了布兰森上校，他读了每一封信，从专用信纸到结尾处打字员的首字母。当他读完后信后，他抬头看着我。尽管他知道他认识的很多朋友也是我的朋友，他也并没有比以前多一点友好。

“我能帮你做什么？”他问我。

我想到了丹·瓦茨热情地赞同我到纽约为布兰森·巴恩斯公司工作的决定。我说道：“我被推荐来布兰森·巴恩斯公司找一份工作。”

“哦，这一定是弄错了！”布兰森很遗憾地说。

“没错，先生！就是这个办公室。”我确信。

“我亲爱的孩子，我们现在的帮手比业务还多。”他笑着说道。

他的笑容比他皱眉使得希望更加渺茫。但我既没有看他，也没有听他说话。在那一刻，我脑子里只有一个念头，就是我必须到纽约去，那里有业务，布兰森·巴恩斯是世界上能得到业务的一家公司。我对纽约的想法已经有了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一年多了，而我选择的公司就在这里。

我宁愿相信，上校看出我没有接受他的话。于是，他又重复了一遍，“嘿！是的。我们现在的帮手比业务还多。”

“我忍不住那样，布兰森上校。我不在乎薪水，我想为你工作，因为这是一家我愿意为之服务的公司。我想在这里得到锻炼。我知道你的所有事情。当你了解我，而我学会了按照你的方式去工作时，我打算去你在纽约的办公室，为你在那里开展业务。同时，你的帮手的数量并不重要，因为你不用考虑我会花你多少钱。你能为自己调整那部分的钱。但这里确实是我想要为它工作的公司，我可以现在就开始工作。”

我清楚地记得我的话，因为对我来说，它是一个至关重要的场合，而且布兰森上校后来跟我重复说了很多遍。他说，我当时真的脱下了我的外衣，到处打量他的私人办公室，想找一个钩子把它挂上去。但是我没有。我等待着，直到他再一次说话。

“你什么时候能开始工作？”

“现在！”我说。我猜，我本能地摸了一下我上衣的第一个纽扣。但布兰森上校摇摇头。

“等等！”他说，“我们真的不缺助手。”

“在纽约吗？”我问道。

“是的。”

“你能处理你们那里的所有业务吗？”

他犹豫了，然后——

“我们总是愿意发展，雇用更多的帮手。正好此刻，我处于索尔海姆市竞选的痛苦中。当我竞选后，你来看我。如果我选上了，我会不经常在办公室，可能巴恩斯先生会为你找到一个职位。但是我可能选不上。”

“好的，布兰森上校，我希望竞选结果如你所愿。无论如何，我会来工作的。祝你好运，先生！”我说道。当我正准备离开时，他叫住了我。

“等一下！握个手吧！”我和他握了手。我感觉自己全身都变红了，他笑了。我想，因为我脸红了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事实上，他几乎是全票当选。我听说除了六票外，他获得全城的每一张选票。而这几个人可能是民主党，在那里居住不到六个月，很少与当地人来往。全票是几千张，你可以想象，塞缪尔·亚当·布兰森属于人们已经认识了多年的那种人。

竞选之后的第二天早上，我去他的办公室。他不在，但是留下话说，他会下午来办公室。

十二点五分，当我返回到他的办公室时，他在办公室。要想在那个时间或任何其他时间见证券经纪人公司的老板其实一点也不难。

“下午好！布兰森上校！祝贺你，先生！”我说道。看上去，我来见他就好像只是履行一种形式，然后就将回到隔壁房间的桌子前。

“谢谢你！我想，你是约翰·温先生，是吧？”

“是的，先生！谢谢你能记得我。现在你当选了，我已经做好准备为你工作了。”

“是吗？呃？”

“是的，先生。重要的是，我要来这里工作了！”

“你会像热爱其他工作，一样热爱经纪人业务吗？”

“这是一个很好的行业，这就是我为什么希望来布兰森·巴恩斯公司学习的原因。”

“你认同我们，是么？”他笑了。他的幽默感可能来自前所未有的政治胜利的满足感。

“我详细地了解了公司。我了解得越多，我就越想来这里工作。十天前，我来拜访你的时候，带了这些推荐信。原因是我想确信所听到关于公司的情况是否是真实的。情况属实。先生，我来这里非常希望你能雇用我。”

“很好！非常高兴听到你这么说。但我担心现在的情况还是一样，帮手比业务多。”

“当然，正如我告诉过你，薪水不会让你犯愁的，而且我不想在这里工作，我想到纽约工作。”

“为什么？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"因为纽约是业务所在地，业务在什么地方，我就想去什么地方。因为我想得到很多的业务。"

"但是你在那里不认识任何人。"

"不，先生！你知道，这只会让获得这份工作更加有趣。我认为纽约的证券市场发展很快，以至于美国的每个人都会及时到那里。我想在大家都蜂拥前往之前就到那里。"

"你认为金钱也在那里吗?"

"我知道业务在那里，业务的所在地就是金钱的所在地。"

"总是这样么?"他奇怪地笑着说。

"是的，先生!"我答道，"就是说，如果业务是我们想要的业务，如果我能得到业务，公司就能挣钱。你不会拿走我所得到的业务，如果它不是你想要的那种，是吧？先生!"

你知道，我很年轻，我不觉得我的年龄看上去很老成。我的话听上去太年轻，让上校觉得过于自信。他死死地盯着我。我想告诉你，布兰森上校很友好、和蔼，综合了世界上所有的美德，非常慷慨、大方。但他很精明——犀利、敏锐和明智。他的合作伙伴巴恩斯先生曾经告诉我，"山姆·布兰森总是一丝不苟地去做他所承担的每一件事。他所做的最彻底的事情就是做好塞缪尔·A·布兰森。"

他看着我，毫无疑问，他正在估量我。然而，我非常想得到纽约的工作，我想他能从我的脸上一下子就看出来。

"温!"他严肃地说道，"我们会雇用你。我们在扩展业务，我们知道，得到业务的方法是通过合适的人来帮助我们。"

"这就是我所说的，先生!"我回答道，"这就是我为什么迫切地来这里的原因。"

"你什么时候能开始工作!"

"马上，先生！我回去告诉瑞德先生，我会马上回来。这不会给瑞德先生带来任何不便的，先生。"

我回到瑞德公司办公室去见我的老板。我告诉他，布兰森准备雇用我，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他说："杰克，你立刻就去吧，呆在那里。"

这是他第一次称呼我的名。他是一位好人，他的健康状况不好，但从不动怒。多年前他就从业务运作中退休了，但现在我们是朋友。

我回到布兰森先生那里，告诉他，我已经告知瑞德先生了，瑞德先生让我放下所有事情，赶到布兰森·巴恩斯办公室。布兰森上校笑了，然后我们谈了一会儿。我向他坦白，如果布兰森·巴恩斯在纽约没有办公室，我是不会来应聘这个职位的。尽管我的调查已经说服我自己，如果我选择留在一家波士顿的证券人公司，他的公司也是我的选择。我从不拐弯抹角，作为一个男孩、以后是一个男人和证券经纪人，我的工作原则是：最安全的做法是尽快地做事，最可能的做法是直截了当地做事。我认为，我遵循了我跟布兰森上校第一次谈心时的习惯。同样，他根据自己的经验来估量我。我不知道，他了解什么或怀疑什么。他所说的是，我从未给他机会来拒绝我。

我直到第二天才见到了巴恩斯先生，他整天都在证券交易所里忙碌。当我见到他时，我非常喜欢他，这就让我加倍地肯定自己找对了人，并与他们捆绑在一起。我得出这个结论，不是因为布兰森·巴恩斯公司在过去的十五年里发展很快，而是基于两位合作伙伴作为经纪人和绅士谈论他们的政策的方式。

我非常希望你注意到，当我第一次跟新雇主谈话时，我清楚地意识到，与业务的金钱利润相比，布兰森上校和巴恩斯先生对业务本身的真正成功更感兴趣。当然，拥有利润很高的业务是悦人心意的，但更重要的是，业务应该正当可靠。公司和帮手应该负责让正当的业务处于正当性，可靠性可通过完备的方法和维持公司与客户的良好关系来得以保证。这指的不是握手或愉快的问候，因为公司总遵循这样一个原则：忠诚是一个朋友的伤口，当客户需要时，一定要毫无迟疑地向他提出令人不快的建议。然而，办公室的每个办事员和勤务员首先想到的是公司和自己的利益是一体的，其次才会留心客户的利益，因为公司的成功和合作伙伴的将来取决于满意的客户。巴恩斯先生没有做出特殊的承诺，他让办公室的所有男孩都感觉他们都拥有将帅器量，就像伟大的拿破仑的普通士兵一样，你知道他们是怎样战斗的。好了，这就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



是我们工作的方式。当你衡量布兰森·巴恩斯公司的业务发展时，请记住这一点。

第二天早上，布兰森上校把我叫到他的私人办公室。这是我到公司的第一个上午。在我和巴恩斯先生交谈之后，他准备去仔细检查报价板，布兰森上校告诉我可以出去销售债券。他知道我在那方面没有经验，他也没有给我任何建议。他所设计的恩惠于我的事实可能带着故意的意味，因为公司拥有一大批共和国铸铁管首批五厘息金的证券需要处理，而我获得特权去为它们开发一个市场。他没有给这位来自缅因州却梦想要去纽约为公司招徕业务的年轻人一点儿销售建议，也没有提示这位可怜的年轻人能到后面办公室找某人请求指导或征询意见。他只是让我去做世界上最困难的事情——让我出去为某人挣钱，让完全陌生的人来买我自己都一无所知的东西。

那时证券佣金经纪人公司的债权销售部门当时不像现在这样具有条理性。当然，过去建立的投资公司拥有销售员向全国投资他人的银行家、财产托管人销售。这些公司同样拥有定期的邮购业务。但证券公司没有这样单独的部门，当时也没有这样的要求。这些由波士顿或纽约证券交易所处理的债券订单被分发给债券专家。债券销售是一种不同的销售。买家是投资者，他们一旦买了一次，就不会再买，直到他们积累额外的余钱或动用业务中不急需的钱。证券部门要做这样的现金或投资业务，但是它们大部分是投机或半投机性质的。这是完全不同的一行，要求有特别的技术。

我意识到，当你强迫交给我的任务并迫使我去想它时，教授基本原则是非常困难的。因此，我不能告诉你任何事情，对于一位像我这样积极肯干却毫无准备的刚起步的年轻人来说，它们是非常具有实际价值的。我必须承认，我已经卖出了数百万的证券，但我不能告诉你，我刚开始销售时的数额。我知道的唯一技术就是坚持，努力，再努力，直到我卖出该卖的数量。

现在，我继续谈我成为布兰森·巴恩斯公司的员工的第一次经历。我不得不去销售共和国管道五厘息金的证券，因为事务所拥有一大批这种证券。我从公司出版的传单上获得了我的销售卖点，并且我找到了关于公司的所有信息。我在办公室里走动，寻找所希望的数据，公司一直所做的业务及预期

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的业务的特点和数量、利润及所持有的财产，这些也就是债券的证券背景。我只好卖给自己一些债券，这样做的目的是强迫自己去回答自己所提的问题。无论如何，当我把债券卖给自己之前，我忍不住去了解这个商品的所有情况。这样全副武装后，我走出办公室准备去一展身手，但我在这方面却毫无直接或间接的经验。

我希望能告诉你一个可以帮助年轻人或刺激你读着的故事。但是我不能。如果我的工作正在经受考验，而考官则是我把自己要去纽约办公室工作的希望寄托在他身上的这个人，我毫不夸张。我能说的是，我出去走到街上，没有任何指令、指导或方法，我离开哈佛大学三年后我为自己所选择的事业的成败就在于此。它可能成为重大机会，但我不知道该走哪条路，更不要说去哪个地方。

我觉得没有必要去想目的地或未来，因为我在布兰森·巴恩斯办公室的工作到那时为止是研究这一行业。现在我拥有了所需的知识，我的第一步就是走出办公室，我这样做了。我的第二步就是停下片刻，向上看一下街道，然后沿着街道走。除了拥挤的人群和高大的建筑物外，我没有看到别的。我不可能一个个拦住行人，向他们兜售债券。但我可以走到一座座大楼里，去见一个个租客。情况是这样的，我自然挑选了波士顿最大的办公大楼。我这样做，是因为它离这里只有一个半街区，因为那可能有最多的租客，最多的债券买家。记住，这是二十年前，当时人们还未接受大战的教训，没有购买债券的意识。

这座大楼位于州街。我走过去，乘着电梯到了最顶层。我的计划是走进大楼的每一个办公室。我并没在想一个内省的人该思考的问题：我的事业危如累卵，我必须向布兰森上校证明，我是一位好的业务员，我有十二分的理由必须要战胜任何危险。我没有沉湎于考虑任何这些问题，一种特定的意识会刺激它本身，从而产生更多热切的攻击。我来这里销售债券。这就是我当时的想法！

我走进去的第一间办公室是一家小型的保险公司。我认为代理人挣的钱并不比我挣的钱要多，但是我要说给他听。他非常友好，我也很友好，但是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



没有效果。没有把债券卖给代理人，我并没有感到难受，因为我知道，错误的是他和他的银行账户，而不是我，或者我的销售，或者我的商品。

我大概走进了 12 间办公室，并会见了老板。那时，商人并不像今天这样防卫森严，我毫不费劲就能找到他们。但是他们没有一个人购买。在一两个地方，我被断然回绝，这让我感觉自己就像书商，但很快我就克服了这种感觉。你知道，我的研究结果以及我对布兰森·巴恩斯公司的信任，使我相信证券是一项好的投资，价格合理，而我和正在与我交谈的这个年轻人一样出色。他向他的客户销售其他东西，但他的商品并不比我的商品好多少。我在这里做合法的差事，向他销售他所需要的东西。如果我卖出了证券，我们公司就会挣钱，这就是我谋生的方式。正在与我交谈的人以他的方式做同样的事情。所以，我一点也不担心。我只是坚持地从一个办公室走到另一个办公室。从一开始，我就下定决心，我决不会漏掉这座大楼里的每一个办公室。

我敲了一个办公室的门，我不能去见老板，直到我向外面办公室的年轻女士保证，我见他是为了非常重要的业务。这确实是真的。没有任何事情比见这个人更重要了，因为我在隔壁办公室打听到他是很多人和财产的托管人。在那时我不知道他是受到很多邀请，并很难见到的那类人。他是一位很能干的律师，并具有证券方面的专业知识。

我进入他的私人办公室，开始跟他谈共和国铸铁管五厘息金的证券，我还没有谈多久，就被他打断了。

"你叫什么名字?"他突然问道。他以一种半困惑的神情皱皱眉，好像在想，我是怎样经过门口的看守人的。

"约翰·肯特·温，"我答道。我期待着庄严地使用全名来回答这种令人烦恼的礼貌用语，这种庄严如同对于预备进入地狱的邀请。

"你来自哪里?"他继续问道，好像通往地狱的讲道词的模式应该是这种过分的礼貌。

"缅因州班戈，"我答道，好奇地等待着。这是一次全新的经历，毕竟，我的年纪不大。

"你跟哈佛大学 64 级的亨利·普伦蒂斯·温有任何关系吗?"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“是的，先生！他是我的伯伯，我父亲的长兄！”我说。

“我和他是同学，非常了解他。”他伸出了他的手。

我以世界上最友好的方式跟他握了手，并机灵地请他告诉我一些关于他和亨利伯伯在内战之后就读于哈佛大学时的故事。他是一个精力旺盛的年轻人！然后我卖给了他一些债券。

这让我感觉非常好，感谢亨利伯伯和他的64级。你将注意到，我的第一次销售并没有任何高超的技术含量。然而，它却给了我很大的鼓舞。离开亨利伯伯的同学的办公室时，与刚进办公室时相比，约翰·肯特·温已成为一名更好的证券销售员。

我整天就呆在那座巨大的、壮丽的大厦里。我没有漏过一间办公室。当我回到面对主街的大门时，我已经卖出了五十五张债券，每张债券的票面价值是一千美元。这比我希望的要困难很多，却比我担心的要容易得多。我认为，这适用于普通人在生活中从事的大多数事业。然而，它教会了我一件事，当我把好东西推荐给人们，并提供它时，这真的让我感到快乐。为了确保这种快乐，我仅仅把它推荐给好人。

在第一天我拜访的这些公司中，有一家证券经纪人公司。很显然，他们的业务做得不大，但我尽力去引起他们的兴趣，试图以经销商的价格卖给他们很多债券。然而，他们没有买。我离开时，我们成了朋友。之后，当我在开展业务时，我碰见过一两个合作伙伴几次。一个月后，我收到了一封邀请函去他们的办公室。他们非常迫切地想见我。我去了后，他们让我成为他们的合作伙伴。我非常感谢他们，但我告诉他们，我要去纽约。我真的感到很高兴，他们能给我这样的一个机会。这让我觉得自己是一名不错的债券推销员。

我常常顺便去拜访我的前任老板瑞德先生。他告诉我，他从未见过布兰森上校，但他和鲍勃·巴恩斯的关系很熟。

“你离开的那天，我给他写了一个纸条，告诉他纽约是非常适合你的地方，杰克！”瑞德先生说。

我无法表达自己对瑞德先生的感激之情，他做了这件事，却没有表露过

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一点痕迹。他想帮我，而他的信确实起了作用。我和我工作过的每一家公司都建立了友谊，并持续到今天。我为他们尽了最大的努力，不仅是工作，还有善意和真诚的兴趣，他们也支付给我报酬。我的生活经历最终告诉我，通常我们给予他人东西，我们会获得更多。当人们告诉你，你不应该把业务和快乐混淆在一起时，他们都错了。业务应该是一种快乐。声称业务是业务而原谅欺骗手段的做法是荒谬的。体面的人通过正当地方式开展业务。如果一个人尽力做正当的事情，他是不会后悔的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 8 章 证券经纪人的第六感觉

◇ 一个人事业的成功很大程度上取决于他能否选择正确的工作以及正确的公司。

◇ 巴恩斯先生过去和现在一直都对他手下的人的成功比对自己的成功更加有自豪感。当他吹嘘时，总能很好地造就他的这个或那个办事员。

◇ 一开始我就发现，公司重视这样一个信念：只有让他们的客户赚钱，业务才能赚钱。

◇ 他拥有第六感，这使他成为好的经纪人，他通过阅读他人的面孔或眼睛或其他任何东西，猜中其他人打算做什么。对于一位经纪人而言，这是无价的。

一个人事业的成功很大程度上取决于他能否选择正确的工作以及正确的公司。我工作努力，可能要比大多数人更加努力，但这样并不能让我的朋友们将它称之为成功。我炫耀的是自己选择这家公司的方式。我想告诉你，我从未见过像布兰森·巴恩斯公司如此不同寻常的公司。

我曾经听缅因州的一位老人说，成功的特殊合作伙伴关系背后不是智慧，而纯粹是运气，幸运的事情让特殊的人聚在一起，他们拥有特殊的品质，足以让他们的联合获得非凡的成功。他指的是，这样的合作伙伴不曾相见，而每个人都会准确地估量对方，命运就将他们捆在了一起。成功具有逻辑性，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



合作伙伴关系却是偶然的。为了说明他的观点，他列举了美孚石油公司的例子。如果没有美孚石油公司，他怀疑石油业是否能发展得如此之好。如果不是三个人偶然聚在一起，而他们三个人的能力可以取长补短，那就不会有美孚石油公司，即洛克菲勒·弗拉格勒·安德烈公司。这不是因为他们精炼石油或出售廉价而安全的光源，而是因为他们所拥有的头脑，因为每个人的特殊才能可处理所掌握的特定工作。

据说麦克金姆·米德·怀特公司也是这样的。每个合作伙伴都是非同寻常的天才建筑师，而他们每个人单独负责自己的办公室，他们每个人对美国的建筑业所产生的影响之和绝对没有像他们联合起来的所产生的影响这么巨大。每个合作伙伴都需要另外两三个人一起才能形成一个机构，它的价值弥漫于我们的各个城市。我之所以举这个例子，因为他们不参与商业的业务。我也可以列举出许许多多其他的公司。

布兰森·巴恩斯公司是一个与众不同的快乐的组合。公司的发展是命运让两个人走在一起的结果。其中一个或另一个合作伙伴在过去几年中所做的事情并不重要，我只对业务发展的数据感兴趣。让我感到骄傲的是公司的精神，这激励着我们的所有行动，已成为我们交易的精神后盾。我们所赚的金钱归功于我们的努力工作以及获得业务的两位合作伙伴。然而，公司是创建者的工作，因为十三位合作伙伴都是在这家公司以勤务员或办事员起家的，因为他们都受到了这两位高级合作伙伴直接的个人影响。这就是为什么这家公司以这种方式发展事业的原因；这也是它发展事业的唯一方式；这就是布兰森·巴恩斯公司的方式。我说这些并不是因为我是一个热情的合作伙伴，而是因为我知道我在说什么。我打算向你证明，一位证券经纪人的事业可以被经营成世界上值得尊敬的事业，尽管蛊惑民心的政客及其他人总是不分皂白地谴责华尔街人。

我们的母公司最初是巴恩斯·阿利森公司，高级合作伙伴是弗雷德里克·巴恩斯，是我们老板罗伯特的父亲。老巴恩斯先生，多年来与国家最伟大的一条铁路相联系，成为铁路总裁信任的得力干将。他是一位数学家，也是一流的会计专家。当然，我都是道听途说的。他是一位有着非凡记忆力的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

教授，也是一位有着价值观的好学生，他的预测是根据收入分析得来的，这为他赢得了很大的声望。当与他保持二十多年交情的铁路总裁突然去世时，巴恩斯决定改变现状。他的眼睛不好。他去看了纽约和波士顿最好的眼科医生。他们告诉他，他可能在五年内会全瞎。

巴恩斯先生迅速地开了一家证券经纪人公司，因为他知道证券及证券的价值。公司名叫巴恩斯·阿利森公司。阿利森先生是他的一位老朋友，担任董事会成员。巴恩斯先生在办公室里工作。他是记账员、出纳员和客户接待员，事实上，他是办公室里的全部劳动力。当交易结束后，阿利森先生就回到办公室协助他的合作伙伴。

当巴恩斯先生放弃所有的希望来挽救他的视力时，他与自己年轻的儿子罗伯特作了一次谈话。他说："罗伯特，我要瞎了。这就意味着我在将来不能通过审计账目和我最后几年一直所做的其他工作来谋生了，因为这会让我的视力过度疲劳。现实让我别无选择。我已得出结论，我只能拥有两年或三年的好视力了，因此对于我来说，最好的事情就是进入证券经纪人行业。我让公司发展到这个程度，希望它在我失明后能持续发展，尽管我相当怀疑这点。我要发展它的时间太短了，我的资本也不允许它一开始就达到我所希望的规模。让我感到不安的是，所有这些都要求我限制费用。那要求让我们所有人来承担困难，罗伯特！想想我跟你说的话，我的儿子，我们以后再谈。"

罗伯特当时当场思考了一下，对他的父亲说："我能为你做的唯一事情就是完全按照你的意思来做事。对于我来说，我能做的唯一事情就是立刻去工作。我可以节省你在我身上的开支，一切都能起到一定作用。"

这时正值春末。罗伯特此时正在上高中最后一年。

"不，我的儿子。你最好读完高中。如果我们发现，我们不能在秋天送你到大学，会考虑让你来工作。但在任何情况下，按照我们的计划，这不会影响你参加哈佛大学的入学考试。"

因此，几周后，罗伯特完成了他的高中课程。他也参加了哈佛大学的入学考试，并轻易通过了考试。然后，他去巴恩斯·阿利森办公室工作了。鲍

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



勃（罗伯特的小名）理解的是，如果巴恩斯先生的新事业发展很好，能支付所产生的费用，他将在秋天去哈佛大学。

那年夏天，罗伯特·巴恩斯是公司的勤务员和第一助手。他、他的父亲和阿利森先生做所有的事情。当九月到来时，他告诉他的父亲，他已经决定不去读大学了，尽管他的父亲认为自己可以管理一切。他将呆在办公室工作，这会对公司有很大的帮助。公司的业务量很小，客户的名单并不像巴恩斯先生想象的那样快速发展。当客户从公司挣钱后，他们会带来其他客户，但这要花时间，因为每天都不一定会带来好的交易机会。因此，年轻的巴恩斯待在办公室，跑腿办事，帮助做账，并做一切小事。

公司的成功不是耸人听闻的，但是业务的扩展迫使公司增加人员。一位新的勤务员被雇用，罗伯特便得到了提升。他做更多的办公室工作，日常某事就交给新的勤务员。随着时间的推移，罗伯特在他的能力内范围获得了更多的经纪人业务知识。他父亲的视力变弱了，到了眼科医生推断的时间时，他变成全瞎。后来巴恩斯先生去世了。这对鲍勃和公司是一个沉重的打击，因为他非常能干，见闻广博。很快不久，合作伙伴阿利森也去世了。

年轻的罗伯特·巴恩斯大约只有22岁，独自留在世上，没有资本可言，负责公司剩下的业务，而这依靠的是两位已故创办人的熟人关系。经纪人的客户不可能被遗留或继承；至少他们不会原位不动。他们的光顾取决于所要求和获得的服务的质量。年轻的鲍勃·罗伯特没有想到要留住所有的客户或增添新的客户。因为，一方面，老公司的业务自然元气大伤。他必须决定自己该为自己做些什么。在他这样的年纪，他自然会和年长的、有经验的朋友进行商议。另一方面，因为鲍勃已经订婚，并要结婚了，他也要考虑两个人的生计问题。

令他感到惊讶的是，他请教的这些朋友建议他自己去找一个人进入行业。他们催促他在波士顿证券交易所去购买一个席位，继续开展他了解的唯一行业。这是他能够将自己知道的东西变成资本的唯一出路。他曾经告诉过我一两次，当业务开展得不如他所希望的那样好时，他总是在想，改行是否会更加明智，这样可能会得到更多、更快的回报。然而，他从未找到充足的理由

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来放弃自己从事多年的行业，而去追求另一个仅存希望的行业，况且他还必须要学习新行业，多年后才可能更赚钱。他决定最好是坚持老行业，因为要在任何行业成功的话，都需要时间。

他冷静地考虑了别人给他的建议。这位年轻人只有22岁，谦虚，严肃，是一位诚实能干的人的儿子。这看上去是一个很好的建议。他想，他应该以此为生。他善于努力工作；他的训练是一流的；他的个人需求适度；他知道此行的各个方面；他很诚实，有勇气去面对自己的目的意识。因此他决定成为一位证券经纪人。

他借了足够的钱在波士顿证券交易所买了一个席位。他们以纽约证券交易所同等的会员价格卖给了他，以后纽约董事会席位的价格增长了五倍，而波士顿席位的价格却下降了。

当然，他在寻找一位合作伙伴。他和塞缪尔·A·布兰森共同的朋友让他们聚在一起。布兰森在巴尔的摩从事房地产行业，但他的妻子是波士顿人，很想回自己的故乡来生活，她的父母都住在这里。布兰森是佛蒙特人，如果他不能够在佛蒙特做生意的话，他愿意去任何地方，因为佛蒙特人在这方面很像缅因人。两个人都很年轻，但很明智。他们冷静、公平、准确地估量对方，并建立了合作伙伴关系。两个人都会告诉你，他们经常谈论公司的任何事务，就像兄弟一样。他们很快认识到，只要他们两人的思想一致，他们肯定会成功的，所以只有当他们两人都同意时，他们才付诸行动。决定必须保持一致。通常是一个人喜欢这个交易，而另一个人则不喜欢，这样它就被放弃。我曾经问过巴恩斯先生，如果他的想法是正确的，为什么他不坚持继续？因为我知道他非常仔细，判断力很好，态度果断，有勇气对自己深信不疑。

“好吧！”他说，“假设他是错的，我是对的，而我坚持我的方式。我一直认为，我们的合作伙伴关系最重要的是个人关系和相互之间的感情。假设是我对的？好了，山姆会感到很难受，后悔他从一开始就反对了我。我一直宁愿放弃交易的利润，而不愿让山姆有一分钟感到不安和后悔。你知道，商业合作伙伴就像一场婚姻。和你结婚的不是天使，而是一个人，你要和对方一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



天天过日子。为了舒适地生活，应该尽量减少摩擦。一致同意是不产生争吵的原因之一。如果我能做到的话，我从来不希望山姆会感觉不好，而他也是同样对待我。因此，我们已经一起共事了很多年，没有任何争吵，没有一刻愤怒。现在你知道原因了吧！”

这就是两个年轻人当时的感觉，这也是他们现在的感觉。这是一件很好的事情。

自公司从35年开始以来，共有十三个人被吸纳为合作伙伴，他们中的每个人都是在布兰森·巴恩斯办公室里从勤务员或办事员起家的。他们中没有一个是通过购买资本被吸纳进公司的。

布兰森先生和巴恩斯先生两个人都工作努力，不允许任何偷懒，但这并不阻止他们成为大公无私、考虑周到的人。这使得他们立刻就发展了盈利的业务和有效的机构。他们知道，努力的工作、好的头脑和性格总会获得回报。毕竟，这是商业取得成功的根本原因。在商业中，只为了赚钱是不够的。商业智慧的最高形式是通过提供商品和服务的价值来舒适地、愉快地赚钱，没有不快的感觉，而赚钱是必然的结果。

巴恩斯先生过去和现在一直都对他手下的人的成功比对自己的成功更加有自豪感。当他吹嘘时，总能很好地造就他的这个或那个办事员。自从他和布兰森开始这家公司以来，他们所吸纳的十三名合作伙伴中，九人没有在其他办公室工作过。结果就是，公司从未有过其他老板或受到其他影响，他们从不知道，除了布兰森·巴恩斯的方式外，还可以采用其他方式来开展业务。

你的医生、律师、经纪人是那些照顾你健康、权利和投资的人。舒适和无忧的生活取决于这三个人对你提出的合适建议。从一开始，布兰森先生和巴恩斯先生都对他们的客户感兴趣，就如同家庭医生对他们的病人感兴趣一样。如果你的家庭医生所关心的只是费用，你就找错了医生。你应该找一名能同时谨记希波克拉底誓言及所寄出的账单的医生。

一开始我就发现，公司重视这样一个信念：只有让他们的客户赚钱，业务才能赚钱。我先前就说过我是布兰森先生雇用的，而巴恩斯先生总是喋喋

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不休地说同一句话来表达获得业务的哲学。你可以将它称之为他的佣金策略。这句话包含着他的教导：

“方向第一。距离第二。”

这是一个非常好的建议，它有助于保持我们高度的热情，同时防止锅炉爆炸，因为每个下定决心的年轻人都希望取得好的成绩。要做到这点总是要受到激励，天知道！但如果你将巴恩斯先生的建议应用于任何新行业，从开百货商店到编辑杂志，从生产鞋子到制作电影，你都得承认，如果有一天你希望能真正地对此行感到骄傲的话，这是非常好的建议。这有利于高质量生产和绩效的两个的因素。

从第一个月开始，公司就发展地很好，而非不盈不亏。巴恩斯先生强调这个事实，山姆·布兰森是整个美国最仔细的人。不论多么能干的人，包括著名的专家和他的合作伙伴，向他提出一个商业建议，布兰森上校总是坐下来，仔细考虑每一个词、每一个细节，直到通过自己的研究得到结论。他喜欢说，无论多么仔细的人，如果交易失败的话，他都算不上是非常仔细。他不知疲倦地研究财务，保管账目，上班后去拜访他人，提出建议，获得客户并留住他们。

巴恩斯先生放弃了去读大学，因为他宁愿帮助他的父亲，并成为一流的场内经纪人。他是一位沉默的人，但观察敏锐，步履稳健，具有非凡的算术天分。他没有花多久时间，就成了交易所里最好的经纪人。他拥有第六感，这使他成为好的经纪人，他通过阅读他人的面孔或眼睛或其他任何东西，猜中其他人打算做什么。对于一位经纪人而言，这是无价的。我倾向于认为，真正好的经纪人是天生的，而不是造就的。巴恩斯先生确实揣摩他人。他们遇到很多麻烦，就为他提供了工作，但他们从未发觉他。如果他有一个购买订单，他开始去买证券，但他们自然就想到这是一个设计好的策略让他们迷失方向，所以他们卖给他想买的所有东西，心想当真正的订单下来，他开始出售时，他们就切断他后面的市场，这样他们就能赚钱拿回证券。如果他们真正地揭露他虚张声势的话，他们所做的是让他少购买证券。其他的经纪人抱怨说，他们从来不能判定他是否虚张声势。正如他从未告诉他们，他从不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



虚张声势；只要他是公司的场内经纪人，他就非常成功。

当布兰森·巴恩斯公司开始发展业务时，他们只有一个员工帕特里克·马洛伊，他是办事员主管、勤杂工、总勤务员及唯一的帮手。六个月后，帕特仍然是公办室主任，但办公人员增添了两名，他们分担了帕特的一些跑腿工作，这样帕特就能帮助布兰森上校记账。就如同年轻鲍勃·巴恩斯对巴恩斯·阿利森公司的感情一般，他对布兰森·巴恩斯公司具有相同的感情，同样的热爱，并用自己的全部力量去帮助它。

他不仅勤奋、有雄心壮志，还很聪明、敏捷。不久，另一家公司就给他提供一个更好的职位，报酬更高，比薪水高更重要的是，他周六下午不用工作。这是一家很有钱的公司，发给助手的薪水很高。而在布兰森·巴恩斯办公室里，帕特要工作到很晚。他是一位炽热的棒球迷，如果他接受另一家公司的工作，当九局比赛播放时，而他正好在家里的话，他留下就能观看自己心爱的比赛。他的原因是他喜欢他的老板，他确信他们是公正的。他断定，作为办公室主任，他会首先得到提拔的；他认为布兰森上校和巴恩斯先生注定会获得不同寻常的成功。十年后，当公司变成波士顿最好的一家公司时，帕特·马洛伊被吸纳为合作伙伴。今天他是一位百万富翁，在波士顿具有广泛的势力。

大家工作都非常努力，两个合作伙伴，一位主管，一位办事员和两位勤务员。布兰森上校记账并开展业务，巴恩斯先生执行交易的订单交易结束后帮助布兰森上校记账。巴恩斯先生曾经告诉我，他常常对自己的业务能力感到担忧，尽管他非常崇拜自己的合作伙伴，他时而会怀疑公司的成功。他所看到的是，下午交易结束后，别的经纪人很快就回家了，特别是在夏天，他们都去打高尔夫、开车兜风或航海。

“山姆，”他对布兰森上校说道，“我猜，我们不够精明。我开始相信，我们可能在其他行业会做得更好些，它们可能更适合我们的能力。别人都有时间去闲逛，而你和我到了四点钟都不能离开办公室。我们的头脑肯定是出错了。或许，我们不应该当证券经纪人。”

“好了，鲍勃！”布兰森上校说，看着他的合作伙伴，非常真诚地说，“从

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在开始算起，十年以后你来跟我说，那时候我会告诉你，我们坚持一个行业并每天在办公室呆到这么晚是多么愚蠢的事情。”

好了，十年后，他们两个都非常富有了；再过十年后，他们都成了百万富翁；再过十年后，公司的名字已闻名全国。他们的实力由原先的鲍勃和两个级别较低的勤务员发展成为各个事务所和分公司，员工将近六百名。那时候，如果他们业务一天没有降到二百股以下，他们就会很高兴。今天，布兰森·巴恩斯公司每天交易四万股方可收支平衡，他们开展业务的成本和机构的发展一起增长。在活跃的市场里，有一次公司整周的工作日交易量每天达到 15 万股到 20 万股之间。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 9 章 年轻时会犯许多错误

◇ 一个人进入一个新行业，注定会有一段时间会对最终的成功感到怀疑。通常他是怀疑自己是否拥有驾驭那份特定的工作的才能。

◇ 合作伙伴们研究证券、债券、交易及一般情况，他们不仅提供好的服务，还提出好的建议。

巴恩斯把他当时怀疑他们是否应该进入一个更赚钱的行业的事情告诉了我。他说："杰克！一个人进入一个新行业，注定会有一段时间会对最终的成功感到怀疑。通常他是怀疑自己是否拥有驾驭那份特定的工作的才能。当他非常尽力，而利润却没有达到预期效果时，怀疑就会不停地加剧，他无法判断自己是否在做正确的事情。甚至当我们的业务做得很好，而非不盈不亏时，我常常怀疑自己是否要改行，因为我考虑到我们所需的资本，所付出的努力，困扰着我们的许许多多的忧虑，我觉得经济回报好像不够。但我认为，扔弃我真正的资本的想法是很荒谬的，它是我通过十年的时间辛苦所获得的行业知识。"

"山姆没有任何疑虑。他看得更清楚，因为他的洞察力更清晰。尽管山姆·布兰森向我保证我们最后会获得成功，我真的认为我们没有走正确的道路，因为只要我没有感觉到我们其他人的信心，我就感觉不到在成功的方向上所取得的进步。没有方向感和进步的意识，就注定进展是困难的。"

"山姆做不到的事情就是把他的信心给我，而我们主要开户银行的一个没

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有教养的下属却让我获得了信心。就像我们生活中的所有真正的危机一样，这件事发生得非常简单。”

“我们最好的一个客户名叫威廉姆·史密斯，他是东北和大西洋铁路的总裁。当他还是铁路工人时，他就认识我的父亲了。我们不仅对他的账户提供保证，如果公司力所能及的话，我们还会铁路提供所需的服务。”

“我们为老史密斯先生持有一大批东北和大西洋铁路股票，并向与业务来往最多的银行借了50万。我想，当时史密斯先生出国去卡尔斯巴德了，但我们有他的指令，我们知道该做些什么。我们持有这只股票，如果价格降到一定价格时，我们就买进更多的股票。要知道，史密斯先生得到了来自一条相连铁路的出价，我想他们愿意支付125美元每股来购买他所持有的股票，因为那样的话，他们就可以得到需要的51%的绝对控制权。史密斯先生拒绝了，因为他不会卖掉自己的股票，除非所有的其他持有人都有机会像他一样以相同的价格出售股票。当时，在管理方面，这与街头擦鞋童相比，少数派股票持有人显得更不重要。然而，史密斯不希望他的朋友们陷入困境。铁路在出价中拒绝包括少数持有人的股票，于是谈判就此暂停。”

“多年后，当铁路再次出价给史密斯先生时，股价在80~90美元之间。这只股被保守地进行管理，而史密斯是股票的绝对独裁者，他一直对股票交易中猖獗的投资感到很气馁。现在，为了保证他能持有实际的大多数股票，他命令我们购买足够多的股票来确保他的控制地位不受影响。我们大宗买进股票，并把股价提升到了110美元，但还是低于铁路给史密斯的开价。”

“那天，市场走势有点疲软，但不是非常严重，我们接到通知，让我们去兑付我们的贷款。当然，山姆去银行解释说，我们不希望贷款被中断。我们的保证金充足，银行没有理由强迫我们去别的地方贷款。”

“银行行长是威尔逊·豪斯，他在波士顿以暴躁的脾气而闻名。在新英格兰的所有商业圈内，你总是会听到关于他脾气暴躁的轶事，借钱的人总是避免跟他进行私人会面。鉴于这个原因，我和山姆总是避免和他本人谈生意。我们，或确切地说，山姆，总是跟一个名叫米勒德的人做交易，他是银行的下属官员。你知道那种披上权威外衣的人，行为表现让每个听说过他的人对

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



他得以继续生存表示惊讶。”

“好了，这个名叫米勒德的人告诉山姆，他希望贷款能被还清。山姆问他原因，米勒德告诉山姆，他认为这只股票以人为确定的价格来出售，股票太高，风险太大，他听说我们把价格抬高是为了推动我们办事处一个派系的高度投机的操作。天知道他从哪里得到的信息，而他认为消息绝对可靠。”

“山姆否认了这些指控，声称价格并不高。此外，银行已得到充足的保护，我们是大跌补仓，股票并没有超出合理水平。事实上，我们提供给了银行比惯例更多的抵押品，因为我们不希望贷款被中断。当然，山姆不能告诉米勒德说，来自国家最富有的铁路之一的史密斯先生对我们所持股票的开价已高于现行报价的 15 美元。”

“山姆是一个善于游说的家伙，他让米勒德相信，一个想捡便宜股票的人试图故意说我们及我们客户的坏话，让米勒德先生无意中成为同谋。米勒德先生最后不仅同意不收回贷款，而且根本就不收回，除非发生了不正常的事情。而且如果出现这种情况，他会给我们足够的时间去寻找其他银行的贷款。因此，山姆感觉良好地回到办公室。”

“第二天，在通信联络断开时间前半小时，我们收到了从米勒德那里发来的强制性通知，要收回贷款。如果我们不做的话，他就出卖我们。”

“这真是一枚炸弹！我们的公司刚成立不久，资本不算雄厚。那时在波士顿，从银行一下子借 50 万是很不容易的事情。通常，我们是从很多银行分别借 5 万或 10 万。”

“当我听到这个消息时，感到非常心烦意乱，因为我不知道，在半个小时内怎样或从哪里筹集资金来做我们的交易。我不能帮助山姆，因为我不得不呆在场内。有人看上去对出现的麻烦略有所知，因为股票要比几周前的出价更自由，我不能离开，只能继续停留，并按照史密斯先生的指示进行规模性购买。然而，我告诉你，我又开始怀疑我们继续从事经纪人行业的才智，新的烦恼加剧了我的疑虑。”

“然而，山姆非常生气。除了那次外，我从未看见过他真正地生气。米勒德答应了，却在最后一分钟做出这样的事情让他实在难以忍受。因此，他出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

去做了一生中最仓促的事情，从其他银行一小笔一小笔地借了我们所需的钱。正当我们将钱送到米勒德的银行去兑付贷款时，我们得到了一个建议，让我们不理睬米勒德，直接去见那位脾气暴躁的总裁老威尔逊·豪斯本人。我不知道是谁给我们提的建议，或者它是怎样传到我们这里的。但山姆说，在他和别人做交易之前，让威尔逊·豪斯、米勒德和那家银行都见鬼去吧！米勒德做了如此的事情，他们应感到愧疚。所以我们还清了贷款，多亏六家其他的银行愿意帮我们。"

"杰克，我坚定地认为，与其他任何事相比，那件事对我们成为一家成功的经纪人公司起了更重要的作用。一方面，它让我们充分肯定了自己处理问题的能力，乍一看这好像是超出了我们的能力范围。另一方面，所有银行和经纪人事务所都知道了这事，此后每个人都愿意相信我们能在任何时候成功地完成我们的责任。我们建立了我们坚固地信誉。以前我们不能确信自己能做到，但经过这事之后，我们相信了。"

"事情总是这样，杰克！困难如此巨大，它倾向于吓唬或阻碍你。但你不能让它得逞。顺便提一下，几天后，山姆碰到了老威尔逊·豪斯，他就是令人厌恶的米勒德所在那家机构的脾气暴躁的总裁。"

"'我听到了关于你的贷款的事情，它是怎么回事呢？'他问山姆。他看着山姆，好像山姆刚拾到了他的钱包。"

"在这种令人讨厌的不公正面前，山姆仍然表现得很机智，他很直率地跟老威尔逊·豪斯说话。他已下定决心，不再跟那家银行打交道了。但他没有发怒，老豪斯让他的抱怨保持在标准点上。"

"'你活该！布兰森！'他说，'为什么你不来找我？你应该知道，我不会支持这种做法的。肯定不会！差劲的事！我不能容忍你这种愚蠢的做法，不跟我直接谈事。差劲的事！希望你已经吸取了教训，布兰森！如果你不能从中获得业务的话，一定要坚持到底。知道了吗？'在山姆想告诉他再也没有下次之前，他走开了，暴躁地摇着头。不过不要紧，山姆没有那样做，因为不久后，山姆去见他谈一笔贷款，老豪斯对他非常友好。我们适时地成为了那家银行的大股东，山姆现在是它的董事之一。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"我们从米勒德身上吸取的教训是：我们太年轻，会犯很多错误；我们的年纪让我们不会对犯错而感到羞愧；跟一个自负的下属谈生意是一种很不明智的行为，在那种情况下，要做的事情是直接去见最高权威。你可能没有意识到，我一直仔细寻找的东西在我们自己的办事员脑壳膨胀的迹象。我喜欢看到他们有抱负、有效率，但他们必须抛掉华而不实的一面。一位有着世界上最好意图的自负的年轻人也可能会做很多破坏性事情。"

我的高级合作伙伴是一位明智的好人。他不只是一位场内经纪人，当你听他谈论他的早期奋斗，他对未来的计划要比你想象中的更深远。他对数字有非凡的才能。当我们谈论一大批股票和债券的财务建议时，他研究会计报告，因为他说，与砖头及灰泥，或工厂建筑物的面积，或对机器的描述相比，他能从数字中更准确地了解一家公司。

正是因为公司有像布兰森这样精力充沛的业务获得者待在办公室里，有像巴恩斯这样能干的经纪人呆在场内，以及注意业务中所有细节的每个员工待在办公室里，它的业务才能够稳定增长。合作伙伴们研究证券、债券、交易及一般情况，他们不仅提供好的服务，还提出好的建议。当他们成为有名的经纪人，并拥有稳定的客户时，他们就提供更多的财务建议；当建议得到同意后，他们就推荐投资。

布兰森先生曾经告诉我，刚刚起步时，他们就受到了来自某种危险的威胁，而他们并没有意识到这一点。

当他回忆往事时，他告诉我："你看，不幸的是，我们最初两次在财务公司方面的商业投机都不太成功。这并不是因为最初的成功让我们变得粗心大意，如果成功不是如此轻易就取得的话，我们会做得更好。我们的第三笔交易是购买在南方的木材公司的一大批债券。这种债券看上去真的不错。它们后面有成千上万的林场作为充裕的抵押品，公司过去几年的利润使支付利息非常安全。我们派了一位专家去检查财产，估算木材及其价值，从一开始到签署之日我们的会计到银行去检查了账目，我们在波士顿的律师审核了法律事务，当地一家有声望的公司审核了资格。一切都令人满意，我们购买了这些债券，并卖给我们的客户。当我们购买后，我们发现我们在南方的律师对

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

资格的事情太粗心大意。幸运的是，我们只购买了五万美元的债券。我们收回了债券，自己掏腰包承担了损失。在那时，这对我们来说，这笔钱是一个巨大的损失，这比在今天承担一百万美元的损失还要艰难。但在某种程度上，这是我们的错误；尽管从另一方面来看，它又不是。这教会我们要自己来核对每一步骤和进行每一次检查，我们要付出更多的努力来证实。我养成了一个习惯，检查呈交给我们的每一个提议的每一个细节。

"我们的另外一个大错是一笔承诺上百万的矿业交易。以前我们从未进入过矿业领域，但波士顿的矿业证券市场不错，比纽约更好。波士顿公众在那方面受到了更好的教育。公众知道，由波士顿资本发展起来的卡柳梅特·赫克拉及其他铜矿资产的最初投资者获得了很大的利润。同样，公众也很少抱怨损失。我们的专家所提交的报告非常出色，所有的事情看起来都极有希望，我们涉入进来，客户也跟着我们一起进来。你知道所发生的事情。我想，新英格兰的每个人在某个时候都在谈论布兰森·巴恩斯公司：'哦！是的！难道他们没有参与末诺里斯的银矿吗？'我们发现，我们及客户在这件事情上的投入共达数十万美元。好了，这看上去就好像在超级良好的管理下细心的护理能阻止末诺里斯的巨大损失，所以我们采取完全的业务控制。我们派合作伙伴班布里治去矿井监督一切。这就意味着一大堆麻烦，但我们把它归咎于自己以及和我们一起投资的客户，知道我们是实际现金损失最重的输家还不包括我们的声望损失。现在末诺里斯公司在支付红利，我们那些持有该债券的客户开始赚了一点钱。但是这花了很多年的时间，最终的成功无法弥补早期的损换和很快就卖出该债券的那些人的损失。这是第二个教训，它教会我们不要涉入一无所知的东西。这件事做得很不合适，我们没有权利让客户卷入进来。"

"第三次让人消沉的失败是金属丝纺织机械公司的那次。一些朋友让我们着手购买一家新成立的公司的一大批库存股份，其收益用于建立一家标准工厂。机器本身具有独创性，任何人的头脑中都确信产品轻易就能获高利卖出。劳动成本的节约完全是难以置信的，五分之一的节约就意味着股票20%的分红。所有这些条件都让它看上去将成为第二个马金撒勒·利诺泰普公司。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"好了，我们核对了一切东西，我们购买了股票，并很快出售掉它。当工厂修建并开始生产商品后，我们发现销售很不容易，销量也没有达到我们的预期。总而言之，我们的商品在消费者能使用前，其结构要进行一些改动，但工厂方面不愿承担该项的费用，尽管我们向他们证明，他们应削减10%的生产成本，这将相当于一年内新的固定设备的费用。然而，不可避免的事情发生了。我们没有开展销售活动，这意味着损失了一年或两年大笔的分红；相反，我们却进行了教育活动，这是我们未曾考虑到的。那意味着失望，并导致股票的抛出与价格的下跌以及布兰森·巴恩斯公司名誉的损失，而公司的业务就是为遵循他们的建议来投资的客户赚钱。"

"股票卖给公众的价格是95美元每股，当变得分红遥遥无期之后，它的价格下跌到20美元每股左右。但是我们坚持到底。今天，股价与其票面价值差不多，支付6%的红利，虽然如此，但这是一个很大的错误，让我们付出了昂贵的代价。我们从第三个教训中学习到，我们不能跟一家没有经验的公司进行合作。我们必须拥有数据资料，以及由多年的生产、销售和利润来体现的财务记录。鲍勃·巴恩斯是正确的，他坚持查看所记录的数据，而不是估算它将来的效果。当我们把股票卖给我们的客户时，我们不是把碎纸片卖给他们。当我们销售时，我们再怎么注意我们的判断和经验也不为过，因为如果客户对我们的判断失去信心，我们就卖不出任何东西。当我们要他用钱来交易它时，我们将一张纸描绘成一流的商品，我们再怎么注意我们的服务质量也不为过。如果我们一而再、再而三地犯错，我们的业务就不能长久地维持下去。因为，一次失误的确抵得上六次牛眼投资。"

那个故事说明了最仔细的商人所犯的错误的严重性。医生会犯错，但他埋葬他们。商人会犯错，但他把负担转嫁给成千上万的消费者，并非所有的消费者都是常年客户。律师诉讼会失败，但过失可以归咎于法官、陪审团和运气。然而，经纪人不能推卸责任，因为这是无用的，他的客户不会允许的。因为当经纪人的判断失误时，去了解确切的地点和时间是不会弥补损失的。

在北太平洋经济恐慌的时候，我在瑞德办公室担任保证金办事员。你记得，在股票暴涨的末期，恐慌来临。贷款是天量的，市场上的公众实在太多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总而言之，价格到达预期，许许多多的客户都破产了；多年来，这次屠杀一直刻骨铭心。在1901年4月30日，总交易达到3 281 200股。那仍然是纽约股票交易所一天的最高销售纪录。这本应该是在警告每个人，公众并不是没有满仓，而是持股过多。一旦某一不幸的事件恐吓了较为胆小的持有者，就会导致如此一场恐慌。而股票一旦开始被抛售，那就会像是阿尔卑斯山的雪崩一样。

双方以竞赛的方式争夺北太平洋的控制权，从而推动了恐慌：一方是J·P·摩根和J·J·希尔，另一方是E·H·哈瑞曼和库恩·勒布公司。5月8日晚上，每个人都知道北太平洋铁路被垄断了，当第二天开市时，让魔鬼来买单。佣金事务所已做好了充分的准备，但还是不够，报价磁带听上去就像真正的警报。

恐慌如期发生。5月9日早上，美国的每个人都想卖股票，看上去没有人想买股票。巴恩斯先生在场内，口袋里装满了各种人的各种各样的股票卖单。卖单实在太多，他无法完成，也不能请其他经纪人来帮他，因为他们的处境也同样很困难。两美元经纪人正疯狂地让自己不被激烈的服务要求撕成碎片。

布兰森·巴恩斯办公室没有人对北太平洋感兴趣，但当巴恩斯先生听到有人大喊北太平洋“700!”时，他觉得这是他该为他的公司和客户做点事情的时候了。他立刻撕掉了手中持有的还没有操作的卖单。他冲到电话前，通知办公室，他彻底拒绝市场的任何更多的卖单。然后他挂掉电话，并袖手旁观。他说，即使北太平洋被控制了，也没有人愿意以这样的价格卖掉。当狂热的经纪人每股花1000美元购买这个股票时，当一些做空的客户恢复了他们的理智时，困境将会结束，其他股票的价格则会重整旗鼓。

当然，当巴恩斯在市场内决定不执行任何更多的卖单时，恐慌并没有结束。公众持有太多的股票，突变过于严重，市场无法迅速平静下来。卖单涌入，一些最好的股票跌得很惨。特拉华·哈德森从165下跌到105，联合太平洋从113下跌到76，艾奇森从78下跌到43，南太平洋从49下跌到29，美国钢铁从47下跌到24。活期借款达到76%。股票以如此的数字出售，就好像街上已经没有一家有偿付能力的经纪人事务所一样。争夺控制权的两方者达成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



休战，宣称北太平洋空头可以就此了结，而非争得你死我活。条款的宣布必然会成为股市重整旗鼓的信息。那些没有操作的卖单摇摆着恢复上升，平静地仓满，没有让卖家对损失不寒而栗。当北太平洋从开市价 170 疯狂地上涨了 830 点之后，它以 190 的价格收盘。

当下午市场结束后，巴恩斯先生回到办公室，他非常疲倦。他发现，布兰森先生正在试图让客户认识到，恐慌时期不是抛售股票的时机。当然，暴跌使得股价低于大多数客户的保证金，对于布兰森·巴恩斯公司的管理来说，这是一个风险。布兰森先生如何让他那些万分恐惧、发狂的客户没有发生成群暴动真是一个谜。

当结束后，巴恩斯先生回到办公室，布兰森先生讽刺地说："整天很忙，对吧，鲍勃?"他笑着看着这位拒绝接受卖单的人。

"有一段时间，"巴恩斯答道。

"那你剩下的时间在干什么?"布兰森问道。

"我在想，"巴恩斯冷冷地说，"如果银行家们没有提出解决方案你会怎么说。那时我们就会破产了。然后我们怎么办呢?"

"呃…"布兰森慢慢地答道，"我同样思考了一会儿，但我决定，当宣告我们倒闭的那天早上，我会像往常那样到城里，然后——"

他停下来。他的合作伙伴好奇地提醒他。

"然后什么?"

"然后开一家新的公司，重新从头开始。我们还能做什么其他事呢?"

正是这样的两个人创建了布兰森·巴恩斯公司。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 10 章 销售证券前先推销自己

◇ 我只是将我的事业归功于哈佛的恩惠。作为一名哈佛人，这帮助我建立了一定的具有利用价值的关系。

◇ 实际上，我并没有向我的潜在客户销售这些东西，我向他们销售我自己，销售那些能获得业务的令人振奋的东西。

20 年前的一天早上，我正准备像往常一样出门去卖我的债券，布兰森上校让人转告我说，他想见我。我不能想象他想见我干什么。除了共和国铸铁管五厘息金的债券外，我非常怀疑公司又购买了另一种债券，而他想让我去卖它。

我去了他的私人办公室，他坐在办公桌前。我说："早上好，上校！"

他高兴地点点头，继续读着一封信。当他看完后，他转向我说："早上好！"然后以很随便的语气说道："杰克！我们决定派你到纽约去。"

"太好了，先生！"我非常高兴。

"你什么时候可以走？"他问。

"明天早上，"我答道。

我一直就等待着这个机会，我迫切地希望开始。现在，我拥有这个机会，我的第一念头就是，越早离开波士顿就越安全，唯恐上校或巴恩斯先生会改变主意。

"我需要转告什么给威廉姆森吗？"布兰森上校说。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



我说："请你告诉他，我后天上午八点半到那里。谢谢你！上校。还有其他事吗？先生！"

"没有了，杰克！"他说。

我想，他本来想说更多一些话，但他没有说，我也没有说。所以，我离开了他的办公室，出去卖了一些证券。然后，我回到后面的办公室，向男孩们告别。我没有向上校或巴恩斯先生告别，因为是他们两个人做出了那天的决定。

第二天，我乘坐火车到了纽约。我傍晚才到达，直接去了一家旅店，这样我就能好好休息一下，以便第二天能早起。迪克·惠廷顿或本杰明·富兰克林或任何英雄对许多年轻的陌生人在陌生城市的感受进行哲学探讨，而我全然没有体会到这种回忆的感觉。我觉得自己成功地迈出了第一步。这一步让我从波士顿到了纽约办事处，我在波士顿的工作没有给予我巨大的兴奋，而我会享受在纽约年复一年的工作。

透过旅馆房间的窗户，我能够看到并感受到这个大都市在夜晚的巨大热情，我能够听见连续的低沉而沙哑的声音，这种声音融合了上万种噪声，这是在世界上最喧闹的城市可以听得见的生活。这就是伟大的纽约，一流的城市。狭小、破旧的纽约是具有魅力的城市。那天当我瞥见了J·P·摩根时，他让我想到了这个作为高级金融的神经中心的城市，让我选择它来作为获得成功的战场。

与成千上万的人一样，我毫无抗拒地接受了纽约，它如同磁石一样，把全国各地的人都吸引到它这里。赚钱的人、花钱的人、买家、卖家都发现没有任何地方像这里一样；因此，所有阶层、所有行业的人们，实干家、梦想家、商业家、艺术家、经纪人、建筑师、骗子都发现这里是他们销售自己的最好的地方。当他们到达后，他们发现美国最伟大的城市同样是世界上最伟大的意大利城市、最伟大的爱尔兰城市及最伟大的犹太人城市。这里不需要不生产的人，不存在不花钱的人。这里的礼貌举止是世界上最差的。在美国城市中，它最不具有美国特色，它是最舒适、最繁忙、最慷慨、最不关注好的政府的城市。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这些东西我都接受，因为我一直就接受它们。在我看来，它们只是地区铁路或街道铁路里程数据。让我感兴趣的是，纽约是华尔街的所在地，华尔街是证券交易所的所在地，证券交易所是像约翰·温希望交易但尚未获得的客户来光顾的所在地。我成了通过自己努力工作并最终获得自己想要的工作的幸运儿。我不会提出过高的要求，也不会接受过低的要求。与后面的人相比，工作总是更加愉快、更加困难一些。我想，这就是我需要的一切。随后，我发现纽约付给心情愉快、工作努力工人的报酬是令人高兴、充足丰富的。

第二天早上，我很早就起床了，这是我在纽约的第一天。早餐后，我浏览了所有的本地报纸。它关系到我，因为它关系到我将在这里成家立业的城市。我必须了解将要发生的事情。我需要了解我的行业知识。我乘坐高架列车到了市区。这并不像在波士顿那样好驾驭，我认识那里的人，他们也认识我。这是一个新的工作地方，不论是工具还是面孔都是陌生的。这种氛围是不同的。这个富有特色的城市的气味对我而言是全新的。陌生的城市，不一样的生活，但是，同样是工作，年复一年的工作！

公司在纽约的办公室位于华尔街一栋老式的大楼内，从百老汇有几个门可以到那里。入口一点也不豪华，墙上维多利亚中期的指南告诉我，布兰森·巴恩斯办公室位于二楼。我乘坐电梯到了二楼，开始兴致勃勃地找办公室。

但那里没有办公室！

我返回去询问开电梯的人，布兰森·巴恩斯办公室在哪里。

“18 室，”他答道，“向右转，走完大厅。”

我按照他的指示走。果真，在黑暗大厅的最尾端，我看到了一个不起眼的门，上面写着：

布兰森·巴恩斯公司

它看上去很眼熟，却让我大吃一惊。这就好像是穿着工作裤的庄园主人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



将磨石滚向雇工。有了这种印象之后，我感到一阵难以描述的兴奋。我意识到：需要有人来改变这些破旧环境不利的一面，让分公司成为主要办事处。很简单，某人要来做这事，越快做的话，对每个人都越好。这个人的身份毫无悬念。我一生都认识他。

这不是自负。布兰森·巴恩斯派我到纽约这家位于黑暗大厅最尾端的毫不起眼的办事处里来开展业务。这就是我的工作。因为我很年轻，我从未想过自己可能会不成功。难道我不愿意工作吗？

我打开门，走了进去。那年，我公司在纽约的办事处只有一间房。一种铁格子将办公室分成两部分，相同的铁制部件将四周的直角处格成了围笼或格间。第一个格间是出纳员和股票办事员使用；另一个格间归记账员使用；第三个格间则归一位多才多艺的人使用，他负责电话总机控制板，莫尔斯电报装备，股票自动收报机和一张小平桌。

两个办事员和威廉姆森先生在这里工作，当然，我不认识这两个办事员。我知道总部已把我的到来通知了他，他无疑也在期待我，但我的新主管只是扫了我一眼，朝角落里的一张桌子点点头，说："请坐！"然后，他打开早晨的邮件，开始阅读起来。这花了他 25 分钟，因为他的英格兰意识驱使他逐字逐句地理解。正在那时，一个勤务员和另一个办事员进来了。

最后，威廉姆森先生站起来，走向我，握手，然后说他很高兴见到我，开始非常匆忙地将我的职责告诉我，因为还有他几分钟就要到证券交易所的场内去了。通过亲切而精确地使用英制尺，他把我在办公室里的办公桌的位置告诉了我。它位于办公室东墙的拱形壁凹处，位置很深，可以称得上凹室。我不明白，一个人的办公桌居然能摆在那里。它的两边和前面都没有窗户，但那是威廉姆森先生宣布我的桌子可以摆的地方。我毫无痛苦地接受了他的决定，因为我不希望做太多的书写工作。另外，办公室也没有其他的地方可以来摆放一张桌子。

威廉姆森先生不是非常地热忱，这并不是因为他好像不欢迎我的到来，而更像是他在赶时间。20 分钟内只能做 20 件事情的一个人当然不会乐意去做第 21 件事情。然后，当我开始了解并喜欢他时，我知道他非常认真负责，总

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是身体力行地做那些本不该他做的事情。我不知道，在我离开波士顿两周之前，布兰森上校问过他是否在纽约需要我，威廉姆森先生马上说需要。他需要像我这样的人。而且他非常好心地告诉布兰森，当他第一次见到我时，就开始密切地关注我。

当他告诉我办公桌的位置之后，他把我介绍给了其他办事员，并告诉他们，我是从波士顿派过来开展本地业务的，我不用做任何办公室工作。然后他离开办公室，前往证券交易所去执行波士顿下达的命令了。这里没有本地客户。威廉姆森总是 9 点 50 离开办公室。在市场开放时，他正好有九分钟的时间呆在场内。

当威廉姆森先生离开后，我和办事员们开始交谈。这里的话务员同样也是电话操作员和订单办事员。他名叫乔治・威尔逊，他在很多方面都非常出色。在我到达纽约几年后，他离开了我们，和另一位办事员比尔・古德温一起自己创业。威尔逊・古德温公司现在也是纽约证券交易所的会员，业务发展很好。乔治・威尔逊总是早上 8 点就来到办公室，一直管理电话线直到下午 6 点。我不止一次地听到他抱怨这份工作，对来自波士顿的那些激动的客户的愚蠢问题不断发牢骚或诅咒他们。他惯于整理所有的报告，准备所有的交易，另外解释这个或者那个尚不令人满意的订单（如此这般执行）的原因，他是一位非常善于解释的艺术家，而且完全不会受到埋怨和抱怨的影响。

我来告诉你一件不可思议的事情，这是千真万确的。我看见那个家伙在回答电话时，用他的左边耳朵去听话筒，而用他的右边耳朵去听莫尔斯电报机来执行股票买卖的订单。他能同时接听电话并记录电话信息。他对同时传来的两边的数字从不会出错。我认为，他就像恺撒一样，能抵得上五个秘书。

我们的业务发展壮大之后，乔治负责管理我们的电讯室。当他离开我们去自己创业时，他已经从事电报操作工作 25 年了，处理了全国各地的电报。他非常酷爱工作。他能够承担巨大的工作量，而且从不感觉冲突。他不仅能做完所有自己的工作，还出去找更多的工作来做。今天，我发现要十个人才能抵得上他一个人的工作量。这个与众不同的好小伙精通自己的工作，并善

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



于存钱。而很早以前，他的合作伙伴古德温是保证金办事员，要管理很多保证金。他非常胜任此工作，在与我们公司合作后，他与乔治建立了合作伙伴关系。

办事处还有一个非常好的年轻人担任办公室工作，我非常喜欢他。他有一个爱好，谈话的一个主题就是对证券事务的未来充满信心，他打算专门研究它。他对别的东西都不感兴趣。他把自己所有的空闲时间都花在研究证券及证券买卖上。我到了纽约不到几个月，他就离开我们了，因为我们没有足够的证券业务适合他的研究了。当他离开我们时，我感到很难过，现在我感觉更难过。和他待在一起、听他谈话，我感到很愉快，因为他在证券事业上的雄心壮志，正是我在证券方面的梦想。今天，这位热情的办事员成了全国最伟大的证券事务所之一的老板。布瑞恩的对事业的热爱和努力的工作让他走上了成功之路；我指的是真正的成功，即有益的成就，而不仅仅是赢得财富。这些家伙的胜利是绝非偶然的。

当我来到办公室工作之后，这里没有任何事让我来做。这里的体系跟我们在波士顿的体系是相同的，可能全国的大多数证券办公室都采用相同的体系。我在办公室里不是无事可做，就是坐在那里等家具公司的人把我的办公桌抬来，所以我就去证券交易所看一看。

交易所离华尔街的百老汇只有几个门，几乎穿过大街就到了证券交易所的入口。当我经过华尔街到了布罗德街时，我没有感觉到它的威严，它的正面倒还不错。我站在那里，毫无疑问，在思考非常宝贵的想法，我至今都无法忘怀。这时，比尔·韦纳斯正好经过，看见了我，停下来，仔细地打量我。这使我看见了他。

“你好，比尔！”我说。

“你好，杰克！”我们握了手。我在哈佛读书时，他也在哈佛读书，比我高一级。当时他是最棒的网球手，我非常喜欢他。

“你在这里做什么？”他问我，“我以为你在波士顿呢！”

“我以前在波士顿！”我答道。然后我把事情的经过告诉了他。当我说完后，他告诉我关于他的事情。他的哥哥弗兰克是一个聪明绝顶的家伙，已经

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创建了一家很好的公司。除了成为一名伟大的网球手，一位受人欢迎的人，比尔非常聪明，当他离开大学时，他哥哥让他来协助自己。比尔就这样来到华尔街，为他的哥哥工作了一两年，并在交易所购买了一个席位，成为了韦纳斯兄弟公司的合作伙伴。他喜欢这个行业，他在大学时让我们钦佩的品质使得他在纽约交易所的场内备受欢迎。

我说："你知道吗？比尔，我从未见过交易所的里面。"

"好的，你最好在你的记忆收藏里加上一次更愉快的经历！"他说，然后带着我来到参观者走廊。

这是一幅奇特的景象。市场并不是特别活跃，但仍算得上是生机勃勃。我想，从建筑上看，这个房间给人留下了深刻的印象，在那里我主要看到了自己事业中不可缺少的一部分。下面的人在说话、从电话那里冲到张贴栏、用手势示意、大声叫喊或将纸撕成碎片，这就是我打算毕生从事的事业的全部内部。他们在为来自各个办公室、各个城市和各州的人，也为华尔街的人买卖证券和债券。赌博者、投资者、冒险者、扒手、专家和受骗上当者，所有的男男女女，都通过下面的这些人来买卖证券。这个大房间里是买家和卖家会面的场所，他们就在这里的桌子上签署这些文件，让签署者用一些纸来交换另外一些纸。其中一些纸给所有者权利享有铁路、铜矿、有轨电车道和糖厂的利润，而其他的一些纸则可在银行用来交换黄金。

这些人正在买卖看各种各样财产的小量的所有权。

价格在肉眼所不能看见的推动力的作用下来上涨或下跌，即使这些推动力能看见，也不能正确地被人理解。商业世界的脉搏在下面的大房间里悸动，在我下面的场所里跳动，跳动在成百上千的办公室里，而股票行市自动收录机就是脉搏计。

"你认为怎样？"比尔·韦纳斯问道。

"太棒了！"我说，因为我希望他能感觉到我很感激他的好意。

"杰克，你为什么不让你的公司给你买一个席位呢？乔·威廉姆森上了年纪，无论如何，你们需要两个人在场内。"

"他不会给我买的！"我说。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“什么?”他不敢相信自己的耳朵。

“你知道我在想什么吗? 我想认出威廉姆森在下面哪里呢?”我问他。

“我不知道。”

“我告诉你，比尔。下面的每一家佣金事务所的场内经纪人仅仅是一种工具或手段。他可能是一种非常好的工具，但他不能带来生意，也不能开展任何生意。这不是他的职能。他只是走到电话那里，从办事处得到命令，或收到给他们的小纸条。他到被告知的地方并完成被安排的工作。他没有主动权。他报告的是表象，而不是事实。当其他人得到他的报告后，再估计市场，并为客户提供良好的服务。场内经纪人无法创建伟大的事业。”

“噢，是的，他能!”比尔断言道。

“我并不是指，这里没有人既是出色的经纪人，又是敏锐的商业战略家及善于交际的人。对于他们的公司而言，他们是非常有用的，但是场内经纪人仅仅是经纪人。什么是好的经纪人呢? 就是能给你好的执行力的人，当他购买股票时，支付的钱不是太多或当他出售股票时，得到的钱不是太少。经纪人能弄糟命令，也会毁掉任何经济业务，然而，场内经纪人最主要、最基本的任务是充当下属。他不能成为公司的主心骨，他更倾向于成为军长，而不是总司令。”

“噢，但很多场内经纪人都是他们公司的老板。他们是业务的首脑。”

“我敢打赌，他们都是上了年纪的人，老资格的人!”我说。

比尔思考了一会儿，然后承认道：“是的，他们是!”

“他们不必待在场内。如果他们待在办公室，他们的经验能得到更好的利用。比起得到一名好的业务员或业务执行者而言，得到二十名好的经纪人更加容易些。”

“是的!”我承认，“我宁愿给别人下达命令，而不是执行别人下达的命令。”

“你不知道自己在讲些什么。”比尔像兄弟一般说道，我们开始走向街道。

“我知道自己想干的工作!”我反驳道。

谈话到此为止，因为在交易所的正门口，我碰见了我的同班同学吉尔伯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

特·格雷厄姆。我们相互握手。我和吉尔伯特在大学里是很要好的朋友，我肯定，他很高兴见到我，正如我见到他一样很高兴。他邀请我和比尔去吃午饭，但是比尔不能去。我接受了他的邀请。比尔离开了我们，答应晚上在哈佛俱乐部和我们见面。

吉尔伯特在范特威勒信托公司得到了一份很好的职位，他的叔叔是公司总裁。我告诉他，我需要在某个银行开一个经常账户，我想让他的信托公司来处理我的业务。因此，他带着我，一小会儿就搞定了。我存入了 1000 美元，这是我储蓄来以备不时之需的。我在波士顿的布兰森·巴恩斯公司每个月的薪水是 100 美元，当我来到纽约时，我的薪水涨到了 150 美元。

我们来到顾问俱乐部吃午饭。当我们在桌子前等待时，卡列布·普因正好经过。他停下来和我们握手。他也是我们的同学。他是俱乐部的副总裁，他著名的父亲是俱乐部的创建者和首任总裁。他坐在我们的桌子前，我们一起度过了一段很愉快的时间。你看，又是哈佛！

他建议我最好加入俱乐部。我问他大约要花多少钱，他告诉了我。入会费很不合理，对于每月只有 150 美元的办事员来说，年费非常高，但是我决定加入，我认为加入这家俱乐部对我的事业很有好处。这只是一个午餐俱乐部，但是会员代表着成就、兴旺以及成功的事业。我对我的势利没有感到一点儿内疚。当你挑选你的公司，并行使歧视时，这是常识。

我问办事员我加入俱乐部要等多久，因为我听说候选人名单非常长，会员在他们儿子出生时就登记了，以便他们 30 岁以后能有机会被选入。

然而，普因告诉我，“我明天就让你加入”。他确实做到了。当我和吉尔伯特离开俱乐部时，我感觉纽约是个不错的地方。

我回到办公室，问同事们问题，以此来打发时间，直到威廉姆森先生从行情室回来。这时大约下午 3 点半。我们进行了漫长而友好的交谈。我在威廉姆森先生手下干活的这些年来，我们从未有过一小会儿的不愉快。他是一位非常尽职的新英格兰人，但他也是自己美德的主要受害者。他做了很多本应该分配给成本更低廉的年轻人的苦差事。

他每天早上 8 点半之前就来到办公室，做了很多本应该留给办事员的工

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



作。他 9：50 就到证券交易所去工作，呆在那里直到下午 3 点。他执行命令，那段时间几乎都在不停地报价。证券的证书要么送到交易所去给他签字，或者当市场不是非常活跃时，他会穿过街道回到办公室来签署。它们必须由公司的一名成员签署，而他是纽约唯一的合作伙伴。

无论是十股还是一千股的订单，他都非常认真仔细。他非常守旧，从不谈论自己的职责，总是彻彻底底地完成自己的职责。账目的大小对于威廉姆森先生而言，无异于头发的颜色或客户鞋子的形状。这位经纪人的责任就是尽全力做好所有的事情。

他通常是在 3：05 吃午饭，3 点半回到办公室。他仔细检查当天所进行的每一笔交易。他通常要乘坐 6：05 那趟火车回蒙特克莱尔，由于这个缘故，他会在 5 点左右开始为回家做准备，以免错过火车。在下班离开之前，他会找到新的事情来做。我们一起共事的这么多年来，他从未赶上过 6：05 的火车，然而，他跟他的妻子关系和睦。我得知，当她嫁给他之前，她给他当了差不多九年的厨师。十年以来，他早出晚归，这样布兰森·巴恩斯公司就能为新英格兰的许多人提供优质服务，这些人并不欣赏威廉姆森先生为此而做的努力。在这样一个好人手下工作，我们所享有的特权就是工作。

当我第一天在纽约工作完毕离开办公室之后，我做出了一个决定，就是我不能粘在办公室里，等待那些碰巧进来的人，这样我是得不到业务的。如果我能做到的话，我必须去追逐这些人，让他们成为客户。那就意味着，我必须找到目标人选并追逐他们。

当我在哈佛俱乐部与比尔·韦纳斯会面并一起吃晚饭时，这个念头就出现在我的脑袋里了。当我立刻被安排成为会员后，我遇到了许多我认识的其他小伙子。那晚，在我离开俱乐部之前，我花了一个小时来浏览俱乐部名册，抄下了我认识的人。我可以从大学时期的七个班级中挑选我在大学认识的人，许多我认识的人比我的年纪要大些。

我之前就告诉过你，我发现自己是哈佛大学的毕业生对我的帮助很大。那晚，当我离开俱乐部时，我记录下了 317 位校友的名字和地址。这就改变了世界的一切。纽约的早晨与纽约傍晚的气氛就已经完全不同了。我不再是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个孤单的、不受欢迎的陌生人了。我是杰克·温，至少有两百个好小伙子和我一样居住在这个友好的城市里，他们就跟我在波士顿认识的任何人一样。没有必要详述大学朋友的魅力，但我必须要说的是，在纽约，作为一名哈佛人，要比在波士顿更加有用。你看，在波士顿，几乎每个你认识的人都是哈佛人。在纽约，情况就不同了。哈佛人很少，但是更加热情。当大家聚在大学里一起度过时光时，大学时期的团队和圈子阻碍了他们融入一个班级，但并不妨碍大家成为校友。他们都是哈佛人，我发现自己现在称呼提姆的小伙子，在剑桥时，我总是叫他艾伦。习惯用名字来称呼对了，并拥有相同的回忆，你会感觉到你的大学同学更加亲切。

我并不是想把我的大学推荐给想成为经纪人的年轻人。我只是将我的事业归功于哈佛的恩惠。作为一名哈佛人，这帮助我建立了一定的具有利用价值的关系。通过一位同学，我得到了我的第一份工作。通过另一位同学，我成为了一名债券销售员。我在纽约的第一天非常成功，因为我的同学在这里。作为一名业务员，最好的就是成为顾问俱乐部和哈佛俱乐部的会员。这并不意味着我要利用这些俱乐部来索求业务，因为我没有这样做。但是我得到了更好的装备，可以在特定阶层的人的办公室里开展业务。

第二天，我起得很早。六点之后，我就睡不着了。吃过早餐、读过报纸后，我到城里去了。我比其他人更早地来到办公室，甚至比威尔逊还早，他通常是八点到办公室。之后，我在麦迪逊大道找到了一套公寓，离大中央车站不远。我的房间邻街，牛奶车和卡车的嘎嘎声总是在黎明前将我吵醒。在这样的情况下，睡懒觉是不可能的，于是我在八点前就到了办公室。当我等待其他办事员时，我养成了研究《商业金融纪事报》的习惯。我从不遗漏任何东西，甚至包括广告。我现在仍然保持着让自己对业务消息敏感的习惯。

在纽约的第二天，我就开始开展业务了。我带着名单到了城里。当威廉姆森先生去了行情室后，我打电话给第一个人，杰拉尔德·艾博特。他不在。然后我继续有方法、有步骤地给我在纽约认识的每个人打电话。每天我的手里都揣着这些名单，脑子里只有一个想法。我要继续跟这些我在剑桥很熟悉的人加深了解。我从哈佛俱乐部名册上抄下来的名单中的 317 位校友，我一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



也没有漏掉。我给他们的办公地点打电话。一些人住在非商业区，当然，大多数人在城里工作。一些人就在华尔街办公，和我从事同样的行业，要么是当合作伙伴，要么是当雇员。一些人在银行和信托公司工作。

当然，我在读大学时，和其中一些人的关系要亲密一些，但现在他们都在同一个阶层。每个人都是潜在的客户，这就由不得自己的个人喜好了。我大量地进行思考和筹划，将几年来梦想有一天到纽约发展自己的证券大事业的想法付诸行动。

最开始我所做的事给了我极大的帮助，这要比我想象中的大得多。首先，尽管一开始我没有得到很多业务，后来这却让我获得了很多业务，因为它驱除了阻碍一个人在完全陌生的地方里工作所具有的孤独感。当 317 位校友中的每个人告诉我，他乐意并期待和我见面时，我感到精神愉快、乐观向上。我相信，这是因为我同样非常乐意见到他们。我告诉他们，我来纽约的原因以及我想要做的事情。他们中一些人向我承诺，一旦他们能够给我业务，就会把它给我。其他人向我保证，他们会把我放在心上。很多人给我写推荐信，把我介绍给他们在证券业的朋友。哈佛真的帮了我大忙！要知道，我无需向任何人证明我的诚实、勤奋或意图。这些人非常了解我，他们清楚地了解我、我的做事方式以及心理特点。他们了解我，正如我了解他们一样，他们清楚我的性格类型。因此我不必向他们推销自己。

作为业务推销员，我力所能及地向他们提供布兰森·巴恩斯公司的服务。我只是简单地告诉他们，我来纽约要干的事情，就像告诉他们一次狩猎旅行或任何一次其他的人生经历。我知道，为了 0.125% 的佣金，许许多多的证券经纪人会执行纽约证券交易所的命令。我同样意识到这个事实，一位能干、高尚的证券经纪人所能提供给客户的服务只能和其他同样能干、高尚的证券经纪人一样，无法超越他们。

情况既然如此，我没有问自己，到底自己能销售什么其他人所没有的东西。相反，我问自己，无论别人有或者没有，到底自己要销售什么。要知道，我知道自己只能销售服务。我所提供的服务是否比别人的更好呢？是的，它是的！至少我这样想。因为本着一贯的做事风格，我出去寻找需要服务的买

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家。我不仅心甘情愿，而且非常迫切、渴望付出自己所拥有的一切——全部的时间、力量和活力。我清楚地意识到，想要获得业务，我必须提供价值。我能够保证良好的服务、工作的能力、做人的诚实、做事的辛苦、勤劳与快捷。除了这些，我还有乐于助人的热忱并强烈愿意通过为客户来为我的公司服务。没有个人不适，没有时间损失，我总是尽自己的全力来做事，不受任何干扰。我知道自己能做的事情，自己愿意去做的事情，不需要任何人来催促。

在建议及技巧方面，我不能提出或保证什么，我也无法给予任何东西。此外，这也不是布兰森·巴恩斯公司做生意的方式，也不是我急于向别人推销的公司理念，我做到了。我知道，公司拥有大量的资本，但缺少在纽约和波士顿证券交易所里优秀的场内经纪人，他们总是渴望做公平的交易。我销售那种知识。没有任何东西能动摇我的理念或改变我的知识。

当然，我所说的话具有相对性。实际上，我并没有向我的潜在客户销售这些东西，我向他们销售我自己，销售那些能获得业务的令人振奋的东西。我从我的老朋友以及他们的朋友那里得到了很多的承诺，但没有实际的订单，或任何业务。然而，有一种令人兴奋的东西和追逐的热情在里面。当想到我们只能向他们提供与别的公司一样的东西，却可以让他们与我的公司做生意时，我感到非常愉快。当成功来临时，它便是竞争所带来的甜蜜。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第11章 我最珍贵的财富

◇ 时间就是金钱。纽约人跟我谈论的不是他是否应该投资或投资什么业务。他会明确地告诉我他希望或不希望做的事情，而且是快速地告知。

◇ 非常奇怪的是，万事开头难。当我赢得这个客户后，我不费力就获得了其他客户。我不知道为什么会这样，但事实确实如此。

我发现纽约跟波士顿完全不同，但我一点也不感到惊讶或失望。我发现进入纽约的办公室是非常容易的，因为我得到了合适的引荐。当我进入办公室后，我会开门见山地跟他们进行谈话。我并不是一位能吸引听众的演说家。我不知道，一位能说会道的演说家是否能说服硬心肠的商人通过他的公司以图书代理商的方式来购买股票和债券。然而，我知道，我从未尝试过。我总是给商人提供进行业务的理由。如果这些理由不能够打动他们，我就不会期待他们会在我这里开账户。

在波士顿，我去会见了一个人，他让我坐下，然后我们两个人很舒适地坐着，谈论投资，考虑是我卖给他的一些债券更好，还是让他购买电话股票或者进行其他一些盛行的投资更好。最后，我们都乐于做交易。然而，不论我们的交易是否做成，当我们分手时，我知道我们相互间已建立了良好的个人关系。

在纽约，当我进入办公室的那刻，我清楚地意识到，时间就是金钱。纽

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

约人跟我谈论的不是他是否应该投资或投资什么业务。他会明确地告诉我他希望或不希望做的事情，而且是快速地告知。同时，在纽约，进入一个人的办公室也是不容易的。那种在波士顿属于同一个俱乐部的感觉也少得可怜。事实上，我们双方都住在同一个都市，但感觉并不像是邻居，这完全不同于美国的其他任何城市。

在纽约，我同样发现，生活的礼仪并不很重要。这里通常有好的脾气，却没有好的礼仪。另一方面，比起其他任何地方来，一个人能在这里获得更多的业务。这是可以感觉到的。在这里，金钱变成了光线，它看上去移动地更快，它更加快捷地、客观地实施它的流通功能，因此变得更加有效。这给我留下了很深的印象，因为当一个人到了纽约时的那一刻，就开始进行开销了。金钱来自于你的每一次呼吸。毫无疑问，纽约人感觉这非常公平，并从他的每次呼吸中赚钱。每天，20 万人从外地涌入来做生意或寻欢作乐，换言之，来购物，来游玩，来花钱，来给纽约提供更多的供应。因此，它给萧条不留半点机会。它总是来来去去，但主要是来。

我知道的第一件事就是，我来纽约一个月了，却没有获得任何业务。两个月过去了，我没有找到一个客户。通过九个星期的努力拼搏，我的绩效记录还是零。然而，我没有一点挫败感。我没有感到纽约打垮了我，虽然其他事务所都在做业务，我还没有寻找到我们公司的业务。布兰森上校通常每隔两周或三周就来纽约一次，我从来不给自己找借口。我只是向他汇报我正在做的事情以及我在工作上获得业务的方式，但我还没有获得业务。他会点点头，这令人感到愉快，这种点头方式似乎是说：“不错，继续下去”，就好像我已经获得了 12 次牛眼投资业务似的。

我继续做下去，一天天去开展业务，却一天天空手而归。我并不认为自己很胆小，尽管我不是那种在活动场所中迫使别人购买产品的推销员，也不是高谈阔论、口若舌簧的专家。我能记得自己当时的感受，那是一种失落感，就如同三击未中出局的家伙，感到自己没有更好地为比赛、团队和胜利尽力。我已经尽了全力，所以我没有感到羞愧，但我不喜欢这种感觉。与我的预期相比，这要花更长的时间来起步。年轻总是令人厌烦，年轻拥有太多的时间。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



我在纽约的第十周仍然是无功可获。一天，一个人走进办公室，并问其中一个办事员，我是否在办公室。当我听到他的提问，我马上从空的办公桌旁站了起来，并快步地走向他，我伸出右手热情、迅速地与他握手。要知道，我非常渴望获得业务，我已经养成了一种习惯，把跟我交谈的任何人都视为希望，哪怕是以最随便的方式，哪怕他只是电车售票员或者服务员。

这是一位陌生人，穿着考究，看上去很富裕，大约 30 岁，他非常愉快并亲切地与我见面。他告诉我，我们共同的朋友山姆·希里安让他来见我。

要知道，我非常高兴见到他，并让他觉察到这点。我没有因为世故而伪装我的欣喜。他说话的方式就好像他能为我做点事情，而我确切地知道我想让他做的事情。当他说，他理解我来纽约没有过久，我承认了这点，并告诉他我以前在公司的波士顿办公室工作，因为我知道布兰森·巴恩斯公司在金融界的地位。他们不崇尚大肆吹嘘，但他们的确拥有自己的卖点。我告诉了他很多情况，我的热情感染了他，他专心、热切地倾听。我向他保证，如果他让我或者公司为他服务的话，我非常愿意效劳，不仅为了他，还为了山姆，因为山姆的朋友就是我的朋友。

他非常同意我对山姆的看法，山姆在比照剧院售票，他说："山姆是一个好人。"

"没错！" 我说。

尽管他确信我无需提醒这点，这个极好的陌生人开始像父亲一样指出，每个地方的年轻人都面临着严重的危险，特别是在华尔街，非常有必要保持你的头脑清醒，以及让你的家人养成令人赞扬的节俭的习惯。他结束了谈话，并让我考虑办理五万或十万的人寿保险。他代表最大型、最悠久、最优秀、最慈善的人寿保险公司，他希望替我办理的业务是所有政策当中最新的及最优惠的。它代表着最好的人寿保险智慧的结晶，并提供最慷慨的条款。

一家人寿保险公司！

基于让他成为我的第一位客户，我亲密地邀请他一起吃晚饭。我开始计算我希望每月从他那里获得十万股的利润。尽管如此，他可能偶尔购买几百股，这也有一点儿帮助。我告诉他，我渴望做的事情就是能办理更多的保险。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但不幸的是，自从我来到纽约后，我不能确保我的工作。毫无疑问，我想到的是在给他业务之前，我自己要获得业务。要知道，这让我印象深刻，他可能有从事证券的朋友或客户。

他向我保证，他可以为我提供很简易的条款，我不必担心费用。但我告诉他，最稳当的方法就是我的保险人能把他的一些需要好的证券事务所服务的朋友介绍给我。这样，我就能够稳定我的工作，并保持节俭的习惯，同时也一起确保我的保险费用和我的人生。

当我说话时，他看上去并不愉快，但是，他一下子露出了喜色，就好像他看见了佣金，他兴奋地大叫："哦，我认识一个人！"

我伸手去拿我的帽子。

"他对自己现在的经纪人的服务很不满意，"他继续说道。

"是谁？"我问道，摇摇我的脑袋，稍微有点为时过早。

"我不知道，"他答道。

"好的，如果我们去他的办公室，你能引荐一下我吗？"我提出建议。

"快点！"他说。

我们离开办公室，两个人都心甘情愿，并看到了开展业务的机会。

他的朋友的办公室在约翰街。他进口高合金锭钢，用来制造特级工具。我示意保险代理人让我和他的朋友单独待一会儿，他会意地这样做了。

我向这位进口商介绍了我的所有知识，最后我成功地说服他成为我们的客户。他把他的账户从沃尔科特·哈里斯公司转到了布兰森·巴恩斯公司。他是我在纽约的第一位客户。他现在仍然是我们公司的客户。但我从未从那位把我们介绍到一起的保险代理人那里购买保险。在我有剩余的钱之前，他也没有再来拜访过我。我想，他大概已改行了。

非常奇怪的是，万事开头难。当我赢得这个客户后，我不费力就获得了其他客户。我不知道为什么会这样，但事实确实如此。客户带来了客户，证券经纪人的业务就如同饭店或医师的业务一样。我应该指出的是，我的第一位客户不是通过我的哈佛关系或者个人朋友获得的。

我继续用枪搜索捕杀我的客户。我不在乎击落的是松鼠还是大象，只要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



我能把猎物带回办公室就行。我的第一位客户全靠运气，或者是我的射击，让情况有了一点起色，但是业务进展非常缓慢。为了更好于开展业务，我养成了分析自己努力的习惯，从而让自己不灰心丧气。威廉姆森先生是个大忙人，在我从事的这方面，他没有任何个人经验，因此我不想让他为我操心，办公室也没有人能够帮我。然而，有一天，当我跟威廉姆森先生谈话时，他对我非常友好，很同情我的遭遇，并给我提出了一些有价值的建议。之后，我非常重视每天下午市场结束后跟他的谈话。当我被吸纳为合作伙伴之后，我们仍然保持着这个习惯，他总是知道我正在做的事情、我打算或希望去做的事情。我认为我的合作伙伴是世界上最好的人，他们对我的态度总是像我的兄长，我再怎么感激他们也不为过。他们让我的工作成为了乐趣。

然而，这不仅仅是从我的英明而友好的主管那里学习到的，很早以前，我就意识到自己的商业见解非常狭隘；我知道的并没有自己想象的那么多；我所拥有的知识并不很准确，对我的实际帮助很小。想到这点，我意识到两种方法可以完善我的知识并提高我的知识质量。一个方法是让我的经验成为我唯一的老师。当然，这个方法非常缓慢且代价昂贵。另外一个方法就是从别人的经验中受益。对于分析自己的技术和研究自己业务的可能性来说，这个方法是非常有用的。然而，我决定，通过向我的竞争对手学习的方法可以让我学得更快。当我意识到这点时，我就立刻开始着手行动。我继续我的学习，当我告诉你，如果有一天我没有通过研究竞争对手所做的事情并是通过跟他们交谈来从他们的经验中让我的业务受益的话，你可以评估我是多么的无知。当我发现，我不能从他人身上学到东西时，我将立即从主动业务中退休。

我有很多像比尔·韦纳斯这样的朋友在其他经纪人事务所工作。我非常重视每天和他们呆在一起的时间。有时，他们太忙，没有时间跟我谈话，但有时他们也会抽空给我，我就利用好这些时间来学习他们的业务，因为那同样也是我的业务。我所学习到的关于股票或证券的东西意味着我的工作资本的提升。日益增长的重要性完全不能与增长本身这个事实相比。这些忠诚的朋友将我推荐给其他事务所的其他人，我同样可以向新的朋友学习。我总是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

认为自己没有资格受到任何赞扬，因为我发现，自己从这一过程中获得了很多乐趣，就像普通人发现自己的兴趣得到了心灵的满足时的那种感觉。学习我的业务并从中获得报酬，这感觉就好像是得到了双薪。后来，当我们成功地改善了某些公司时，我回报了公司。如果不是我在早期从办公室的一位朋友那里学习我们行业的某些应用原则，我就不知道该怎样来着手做这件事。一个人永远无法知道知识发挥作用的日期。然而，如果没有知识的话，我们肯定要支付评估的款额。

我每天都去朋友的办公室拜访，从中我学到的一件事情就是：如果我整天呆在自己的办公室工作的话，有些事情是绝不会发生的；也就是说，我可以从其他经纪人那里获得业务。在纽约，有很多佣金事务所投资波士顿的股票，我发现他们非常乐意把这个业务给我们。他们已经把它给了波士顿的其他事务所，但当我向他们要求这项业务，当他们需要那类订单时，他们都会把它给我们公司。没多久，我们就增进了一些业务往来。这项业务的回报不错，同样也让我们更好地了解了纽约的其他证券事务所。

我在寻找客户的过程中经历了很多有趣的事情。我的同班同学伦纳德·杜菲在他父亲的办公室工作，那里离华尔街不远。作为独生子，他正在学习业务。伦纳德非常迫切地想帮助我。一天，当他和他的父亲当顾问俱乐部吃午餐时，他看见我独自一人坐在桌子旁。他把我介绍给了杜菲先生，并坦白地告诉他的父亲，我是他的好朋友，我应该得到他们的一些业务。很显然，这个老绅士非常疼爱伦纳德，因为他是一位非常不错的小伙子。他愉快地微笑着，然后向我购买了 500 股的股票。

对于他的订单，我高兴得说不出话来，因为我自然而然地把它视为只是很多大单中的第一份。我们应该开一个账户，我想，看在伦纳德的面子上，杜菲先生肯定愿意并会答应我的。当时，我感到非常喜悦，就好像发现了一个客户，他愿意每天一个小时交易多次，除了星期天和节假日之外。然而，杜菲先生是一位相貌端正、高贵的老绅士。看在伦纳德的面子上并为了我自己，我必须非常谨慎。

因此，我对他万分感谢，决定用我的稳健和保守来打动他。我严肃地问

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



他："杜非先生，你愿意用保证金来持有这只股票呢？还是认购它呢？"

要知道，先生，当我看到杜非先生看我的眼神时，我的血液都变冷了。很显然，他是一位很容易动怒的老家伙。看到我惊恐的眼神，他在那里竭尽全力地用一种让你感觉在一月北极的夜晚里的语气说道："年轻人，我现在65岁了，我从商已经45年了，我从未想过在我的生命中用保证金来购买任何东西。"

"不，先生！"我犹豫不决地同意他，"我从未想过你要这样的，先生！我这样问，只是为了——"

"噢，是的，"他打断了我，"只是为了发现我是否有钱给你。"

"哦，不是这样的，真的，杜非先生。根本不是钱的问题，先生！"我真诚地否认。

"不？好了，那只股票现在售价大约是101或102美元每股，那是5万美元。对于一个老家伙来说，这可是一大笔钱！"

"我们相信，你这样做是有好处的！"我肯定他的说法，更加证明了我的无知。

"那你一定是希望我在我的余生中成为一个股票投资者。"他怒视着我。

我当然希望如此，他是当时我仅有的四个客户中的第四位，但是我说："不是这样，先生！不是这样！"

令我大吃一惊的是，他开始大笑起来。他咆哮着，以至于我们周围桌子的其他人都看着他，他在笑这些人犹豫不决的微笑：他们本应该听到这个笑话，可惜错过了，只得装模作样地露齿而笑。

最后他说："年轻人，把股票和账单一起送到我的办公室，我将开支票给你。你正要抓住一个大机会了。"然后他离开了。

好了，我回到办公室，然后下了订单。那天下午，当市场结束后，我把这件事情告诉了威廉姆森先生。他同样也大笑起来，并告诉我说，据保守估计，杜非先生的家产价值1000万到1500万美元。他是纽约最富裕的人之一。

然而，这并不是一个致命的错误，因为杜非先生不时从我们这里买卖股票。他现在已经85岁多了，所有家产价值3500万美元。每次他在街上或是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在顾问俱乐部吃午餐时碰到我，他总是把音量提到最高，大叫道："好了，杰克，你学会评估一位客户的等级了吗?"我说是的，他问我："你仍然在为老人用保证金购买股票吗？想让我成为一个保证金客户吗，呃，杰克?"

我总是告诉他，这是我生命中的一个雄心壮志，他大笑起来。然而，他仍然在我们的客户名册上。

另外一位同学为我做了一件事，我再怎么感激他也不为过。一天，我拜访了他的办公室，这是我的一次有教育意义拜访。他从事经纪人行业，但他们的债券做得比股票要多。他问我："杰克，你知道艾奇森公司要发行一些新债券吗?"

"不，我不知道，"我答道。

"好的，就是这样。一个财团将形成来承购债券。为什么你不介入呢?"

"我会的。"我快速地冲回了办公室，并立刻跟波士顿取得了联系。布兰森上校不在那里，但是巴恩斯先生在，我把艾奇森债券的事情告诉了他，认为我们应该加入那个财团。令我高兴的是，他同意了我的建议。他知道所有的铁路。他对它看涨，他确信这家公司将出售一大批新的债券。

当他说完后，我就冲到了代表那家财团的银行。这是一家非常著名的银行，我要求会见他们的一个合作伙伴。当我被带到他的办公室后，我作了自我介绍，告诉他，我们很想参与艾奇森债券的业务。我非常想得到它，使它成为我们公司的业务。对于我而言，我的业务就是获得业务，这也是我获得薪水的原因。

他沉思般地盯着我，然后，他温和地问道："你做任何债券业务吗?"

"不是太多！"我承认道，"但我们能出售艾奇森债券。我们非常相信铁路及其前景，我们对它的管理很有信心。"这不是原话，但表达了我的目的。

"很好，"他缓缓地继续说道，"我们还没有明确地决定这些债券的价格。在几天内，当我们发出财团信函时，我们将宣布详情。"

"非常好，先生！"我说，"那很不错。布兰森·巴恩斯公司将购买十万美元的债券。"

就我而言，这件事已经解决了。所有剩下要做的事情就是将债券实际销

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



售给我们的客户。我想，他不难从我的这张缅因脸上看出这一点，因为他非常礼貌地问我："你是否认为，贵公司在参加财团之前，有兴趣知道价格呢？"

"我们非常愿意接受你们对价格的判断。为什么不呢？"我问他。

我真的是那样想的，因为这家伟大的银行处于最高地位。他们不傻，也很谨慎，这就是我所知道的全部。还有，我想为布兰森·巴恩斯公司得到债券。因此，这位银行家只是微笑，并点点头。然后，我起身，与他握手，并告诉他，我在哈佛大学读哪一级，我提到了在他班级里我所认识的人。

之后，我们得到了10万美元的债券，我尽本分地销售它们。这是我第一次在纽约进行这种尝试。那时，我们已经在这家伟大银行的财团名单里了。

债券是很好的投资，为了尽力销售它们，我去了银行、信托公司以及私人办公室。在一家银行里，我见到了副总裁。我跟他小谈了一会儿，他不仅有礼貌地听着，还表现着相当大的兴趣。要知道，当你打动你的听众时，你总是能够看出来。当我结束谈话后，我确信我给他留下了很好的印象。就意味着我已经说服他购买债券；那就意味着我以后可以卖给他其他债券。一位新的客户！想到这点，我感到非常高兴。

正当我希望他问我，他能够购买多少爱奇森债券时，他问我："你叫什么名字？"

"你的公司叫什么名字？"

我告诉了他。

"你来纽约有多久了？"

"六个月零八天，"我答道。

"很好，温先生，"他愉快地说道，"这家银行跟代表那家财团的银行有密切的关系，我们自己也加入了财团。事实上，我们是创始集团。"他非常和蔼地说道。你可以想象我的感觉。"我想你并不知道！"他继续说道，好像是在道歉，"浪费你的时间，我感到非常抱歉，当我让你说的时候，我知道我们能使用的我们所有的债券。"

"好的！"我说。我只能如此说："应该是我来道歉。我确实占用了你很多时间。我所能说的是，我非常抱歉。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“你不需要道歉。现在，我告诉你，如果我们不在财团里，我肯定会从你这里买一些债券。我就是这个意思。如果你喜欢的话，你可以在任何时间内来跟我交谈。如果我能为你做任何事，我将非常乐意的。我知道你的公司，我见过你的合作伙伴之一，我对他的评价很高。我非常高兴见到你，温先生，你可以在任何时间打电话给这家银行。”

我们握了手，然后以最好的感觉分手。这就是友谊的开始，对我的意义很大。回忆起来，这件事是我最珍贵的财富。

这个人的名字叫亨利·P·大卫逊。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第12章 华尔街并没新鲜事

◇ 经纪人允许甚至鼓励超额交易，或者允许客户的办事员提供道听途说的建议，或者没有为他们的客户提供充分的信息，这个事实是无法狡辩的。好的经纪人却因为坏的或粗心的经纪人的缺点而受到谴责。

◇ 在获取我在业务方面的教育的过程中，我非常重视倾听我的竞争对手和前辈的意见。

◇ 经纪人是非常愉快开心的。虽然也有骗子和奸诈之徒，可我认为这些人是永远都有的。

如果我要澄清当今公众对证券经纪人的观点是不公正的，倒退一代或两代是非常有必要的。我指的是关于经纪人的财富与他的客户的不幸成正比的传说。这是过去从每次暴跌中推断出来的，以前的投机者的零星保证金被掏掉放入了经纪人的腰包里。那就是为什么他们过去称之为暴跌经济萧条。由于人们对上涨或下跌的危险持有不同的观点，从那刻起，华尔街就开始被诅咒。传教士在讲坛上大声斥责它，蛊惑民心的政客在立法大厅里严词谴责它，想赚快钱的人则诅咒它。

现在和过去一样，客户自己招致损害。来到华尔街的人打算从无到有，不遭受任何财政困难，那他正在进行财政自杀。赛马场上失败的人总不会责怪裁判或职业赛马骑师。因为有时候，他让错误的赛马光明正大地赢得了比

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赛。但是，这很少发生在证券经纪人的失败者身上。人们不责怪他自己的无知、贪婪或天生的愚钝，而是责怪经纪人的贪婪。

经纪人允许甚至鼓励超额交易，或者允许客户的办事员提供道听途说的建议，或者没有为他们的客户提供充分的信息，这个事实是无法狡辩的。好的经纪人却因为坏的或粗心的经纪人的缺点而受到谴责。然而，我的观点是，金融区中从业的方法已经大大地得以改进了。

在获取我在业务方面的教育的过程中，我非常重视倾听我的竞争对手和前辈的意见。从同时代的人身上，我所获得的见解要比自己从业务中学到的见解要广阔得多。从老前辈身上，我可以了解到，华尔街的历史本身就是重复性的，而且比大多数地方更加频繁。拉里・利文斯通说道：

"我很早就知道华尔街没有什么新鲜事。那里不可能有，因为投资就跟山丘一样年代久远。早在很久以前，今天证券市场所发生的任何事就已经发生过了，以后还会继续发生。我从未忘记过它。我同样记得的事实就是，证券市场里的事情所发生的时间和方式是我将成千上万人的经验变成资本的方法。"

我很荣幸地遇到了威廉姆森先生的一位朋友，他是一位不久前退休的老经纪人。他总是喋喋不休地谈论华尔街所发生的不幸变化。对于这个老家伙来说，改变习惯是很难的。毕竟，日常事务给生活这部机器增添了润滑剂，使奇迹发生，变化只不过是重新调整后的不同名称而已。

我问他，那时华尔街是什么模样。他以老年人从容不迫的、休闲的方式回答我。作为一个在交易所场内从业 30 年，说话很快的人来说，他的话语好像十分缓慢，我想，可能是因为年龄的原因，他记忆中的画面要一点点地闪过。

他说："当我第一次来这里时，华尔街并不是像现在这样已成为令人不快的经典。这里没有任何高楼大厦，中午人行道两边也没有科尼岛拥挤的人群造成交通堵塞。你不会听到关于纽约的完美地平线的胡言乱语，金融区里没有过分拥挤的街道，也没有年轻的男男女女令人讨厌的举止。许许多多的办事员！老板的工作量不大。他们打高尔夫球，雇用办事员和女人来做业务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



他们说，我们过去那样工作根本就无法完成当今的工作量。”

“这就是不同之处。唯一没有改变的事情就是三一教堂依然矗立在华尔街的最前面。墓地还在那里，墓碑还是相同的。这些纪念碑徒然让贪图赚钱的人想到，传教士所指的一切事的虚无就是我们现在所说的赢得比赛。因此，世上是赚不到快钱的。”

“那时财务部分局在那儿，但旧化验办公室的正面不见了，还有海关也不见了。华尔街的大部分建筑都是一排排灰色的房屋。尽管如此，它仍然是世界上被上帝罚入地狱的街道。这些建筑是老式的住所，拥有高高的门廊，楼梯上有铁栏杆，全部都有地下室。华尔街是商业街，但却不像巨大的办公室大楼那样给人留下令人不舒服的印象。当时，商业地点暂时用居住地点来替代，世界性不是非常明显，却具有更多的美国特色，虽说不算是繁荣，但具有更多的家居特色。”

“要知道，就其人口来说，纽约是一个小地方，它的优势在于它的友好。一个人不费吹灰之力就能认识本行业的所有人。我认为华尔街的氛围比非商业区更加友好，因为我看见那里的每个人都和我一样拥有相同的希望，即使他们正好在市场的对面。因为我们不都试图猜得正确么？我的哥哥从事皮革生意，他过去常常谈起沼泽地的氛围，那里所有的皮革商人做生意就像是邻居。一个人可以到隔壁去借一杯糖，或者一把盐。利益相通滋生了中世纪时的行会精神。在华尔街，为了不饿死，狗会吃狗。无论如何，没有人赞同自相残杀，或为了金钱的私利，寻找理由来证明它的正当性。争斗就好像是一场足球比赛。一个人全力以赴来赢得比赛。当裁判看上去不很粗野的话，就没有必要使用氯仿来麻醉他，每个人不必生气，都准备拿取或给予。一位绅士总是发现，为了防止别人抢先，而他拿走了别人的钱后，他很容易感到内疚。那时，我们乘坐公共马车或客车去办公室，通常要花很长的时间。然而，我们是人。现在，你们只花几分钟就乘坐地铁电车到了城里。然而，你们只是两足的牛。”

“我们拥有某些东西。而你们则拥有其他东西。你们拥有商业道德委员会，你们发明很多规则来防止公众抗议每件事，除了它本身，所有的这类事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

情。然而，经纪人他们自己的团队精神怎样？它到哪里去了？你们都是商人。你的兄弟经纪人的遭遇如何？在我的那个时代，我的一个会员兄弟去世了，主席在他的墓地上重击了三下，缓慢而有规律的重击总是代表着丧钟。纽约证券交易所里所有的噪音和活动都会立即停了下来。突然的寂静和五百人的惊呆是不可思议的事情。空气里充满着死亡的气息。追逐金钱、剥光零头和买卖股票都停止了，所有人都摘下了帽子。我们站在那里，倾听着与我们一起做交易、喝酒、开玩笑、争吵、竞争了数千次的朋友离开的宣告。可怜的比尔！我们没有花上一个小时来为他哭泣，当一分钟后，槌再次敲响，过分的喧闹、叫喊、夺取利益和打架都恢复了，所有一切都变得更加大声、更加激烈，可能是因为间断的原因。然而，我们确实说了“可怜的比尔！”然而现在呢？好了，你可以死去、可以被诅咒，这就是你的兄弟经纪人所关心的。啊！返回到过去的习惯是很可怕的。设想一天去世三个经纪人的话，你将失去三分钟！你浪费不起任何时间，哪怕是十分钟或三分钟。太忙，没有时间说“可怜的比尔！”然而，你们拥有很多的委员会，很多新的禁止做某事的规则。”

“在我的那个时代，当你沿着华尔街走的时候，可以看到有人站在门口，就像是小城镇的店主。每个门口都有自己特定的一群人，你开始了解他们，就好像他们是你大学时的同班同学。事实上，你可以去了解来华尔街的每个人，因为他们大多数都是老主顾。你遇到形形色色的人，就像现在一样，只是关系更加密切一些。他们中的有些人对于喜欢读报的人来说都是耳熟能详的。到处都会有一个人，受到记者的威胁，一经他的要求，他的名字不会出现在报纸里，直到他被证明是有罪的，并自己跳河自尽。”

“在地下室的办公室里，有着各种各样的经纪人：黄金经纪人、证券经纪人和债券经纪人。他们过去在那里进行一些不通过交易所的买卖。我过去看见英国人走进这些地下室办公室，所有人都在做同样的差事，所有人看上去都像是马车旅客。他们会走进来，然后说：‘哦，我想买一些伊利铁路的股票。’”

“‘好的！伊利是38。’”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"'哦，好的！我买十股。'经纪人会拿着十股伊利股票的证书来到他的后面，把它交给这个英国人。通常，比起交易所出售的股票，经纪人会多得半个点的佣金。"

"可能你认为我在夸大事实，但是我没有。那时，英国人通常直接从那时的"利维坦"来，总吨数大约5000吨。他们来到华尔街，来看热闹，并在一点钟购买伊利，总是在相同的时间。这好像是一个国家性习惯。就在前几天，我跟一位来自巴尔的摩的投资银行家交谈，他非常机智，容易相处。他给我讲了一个关于他的公司一位伦敦客户的故事，这是他的律师告诉他的。这个客户好像从他的一位巴尔的摩亲戚那里继承了一部分财产，这位亲戚同样也是这位银行家的客户。因为某个原因，遗嘱和财产之间的关系很复杂，律师有责任去仔细检查死者过去几年的收支账目。好了，先生，律师多次看到了同一账目。账目如下：'伊利铁路年度损失，1348英镑9先令6便士。'"

"这就是英国人对伊利铁路的看法。我们的国际投资业务现在则完全不同了。"

"在我年轻的时候，很多街道上的买卖都是公开进行的，尤其是宽街，我们有很多最早的、真正的路边市场。在交易所三点结束后，那里的业务正好开始，并会持续进行一个半小时。这是一种补充性市场，业务量有时非常之大，几乎和我们在场内的业务量一样多。在某种程度上，它就像一个大的集市，每个人都熟悉那里。小煎锅可能会吸引大鱼，但他们通常都用名字来相互称呼。大多数常客都是'老相识俱乐部'的成员。那时，股票行市自动收录机起到了很大的社会层级的作用。我走到华尔街，就可能听到有人大叫'J·G！J·G！'，抬头往上看，我会看到一位警惕的分享佣金的经纪人正赶紧追赶着一个皮肤黝黑的小个子男人，他的眼睛明亮，留着黑胡子，这就是伟大的杰伊·古尔德，他是操纵华尔街最伟大的天才之一，是丹尼尔·德鲁曾在遭受财政危机时所说的险恶的人物：'他的触摸就是死亡！'他是一位非常富有、非常强大的人物。如果一个人要跟他说话，所要做的事情就是大叫'杰伊·古尔德'！伟大的杰伊·古尔德就会在街道那里等他。"

"那时还没有股票行市自动收录机。一些人从经纪人那里得到报价，把报

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

价写在便笺上，然后去各个办公室传播，或者让人们相互传播。这些拥有最新股价的人，被称为是便笺报价员。他们会走到你的身旁，把抄有股票价格和名称的便笺推到你的鼻子下面。他们就是会走路的自动报价机。带着便笺跑，他们常常称之为流程。这没有自动收录机那么快，但将股价提供给便笺报价员的经纪人非常小心谨慎，没有人会怀疑或甚至怀疑过他们的诚实。便笺报价员的薪水由其他经纪人事务所支付，提取他们带给两美元经纪人的任何业务的佣金。他们一百股提取一美元，现在的术语叫做分享佣金。由于股票行市自动收录机的出现，以及便笺报价员阻碍了流动灯和马车赶路的发展，证券交易所最终否决了这个行业。"

"交易所过去完全不同。在新街这边的房间，他们称之为宽室，而在宽街那边的房间，则是著名的长室。场内用栏杆围起来，外面的人每年需支付 50 美元才有资格站在栏杆旁边，小声地将他们的订单直接告诉在栏杆另一边的场内经纪人。当然，有些人整天站着栏杆，却从未付过一分钱给交易所；然而，所有人都被认为是支付了 50 美元的。街上最大事务所的老板从来不认为自己非常重要，经常可以看见他们在场内操作订单。你可以看到他们以身作则，百万富翁在工作，被人看见了也不觉得羞愧。"

"我们今天所看到的严格的佣金行业在当时很不发达。客户接待室里没有黑板。那时有投资商号，它们是必不可少的，因为业务包括对股票波动进行打赌，很有必要抢在许多客户的前面得到这些信息。这就是为什么直到 1901 年或 1902 年，老式的经纪人都争先恐后在他们保守的办公室里安装报价板的原因。"

"那时，经纪人是非常愉快开心的。虽然也有骗子和奸诈之徒，可我认为这些人是永远都有的。不正当手段过去是可以容忍的，但是当今就不能被容忍。但是我认为，它所造成的普遍性后果没有今天的情形那么严重。你可以想象，为了听到更好的行业道德，改善保护性策略的言论，证券交易所的老会员被认为是恶棍和凶手。现在和过去一样，过失由客户来承担。客户可以选择好的经纪人，就像他选择好的医生、好的屠夫或好的珠宝商或铁路一样，这都取决于客户自己。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“当然，操纵市场以牟利的过程在当时备受推崇。每个人都在操作。从雅各布·利特尔和丹尼尔·德鲁，甚至早在内战以前，他们就这样做了。当然，德鲁、菲斯克及古尔德操作伊利铁路，对抗甚至像老康文多尔·温德比这样可怕的对手，这在后来是行不通的。我还记得加尔文·布赖斯和山姆·托马斯将军炒作美国棉花油。”

“已故糖业公司的 H·O·哈维迈耶靠炒作自己的股票以谋取牟利。你应该记得，在这些案例中，主要的受益人和主要的受害者都是投资者。然而，现在操纵市场以牟利并不像过去那么多，我听说，那被说成技能、大胆及成功，没有任何旧的操纵纪录可以与一个石油巨头的专长相比。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 13 章 我的新上司与朋友

◇ 和大多数佣金事务所一样，我们受到了旧传统的影响或迷惑。我们仍然相信，大的交易人很重要。我们都想要大额账户。

◇ 我仍然相信，自己最想追求的是大账户。毕竟喜欢大客户有很多原因。通常，他会比有钱的人更加有钱。

◇ 现代化的证券事务所都拥有数据部来提供理想的信息，包括收入的官方数据，交易情况的分析等。

◇ 人们总是问我什么是投资原则。好了，我想说的是，首先要找到一位诚实的证券商。

我早知道布兰森·巴恩斯公司挑选了合适的人来负责他们的纽约办事处。然而，非常幸运的是，我的上司是乔·威廉姆森。比起我所赚的钱而言，他的友谊更让我感到愉快。他在我的成功中所起的作用，远远超出你的想象，因为描述一位优秀的主管让自己的员工发挥最大能力的方式是很难的。我从一开始就很喜欢威廉姆森先生，他具有典型的新英格兰特点。他从来没有说过喜欢我，但前不久我非常肯定这点：他很信任我。

一天，我感到非常沮丧，因为我努力争取了很久的一笔交易没有做成。他对我说：“杰克，不要担心这件事。我知道你是值得信赖的，总是竭尽全力。而我对你的帮助是很有限的，我只看到了前面的危险。”

我看出他的神色非常认真。我问他：“什么危险？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"如果你一下子就取得成功的话，头脑就会发热，变得骄傲自大。"

我笑了，我实在忍不住笑了。我的一笔交易刚刚失败，我确信它毫无希望了。现在，我的上司警告我不要自满。在令人沮丧的失败后，这是多么好的警告呀！

每当下午市场结束后，我养成了习惯跟威廉姆森先生谈论我们的业务。我们达成一致的意见是让总部知道我们服务的内容，这就意味着办公室的每个人每天每一分钟所干的工作。我们做事快捷而准确。我们从不解释，为什么交给我们做的事情，其他任何人却不能够完成，以及为什么我们从不坚持说更好地完成任务是不可能的。我们竭尽全力做事，对自己很满意。为了做到这点，我们让纽约客户将业务交给我们，他们此前从未这样做。总部意识到这点，全力提供服务，尽管我们本地的业务增长速度没有我想象中的那么快，但波士顿的业务增长了。这就是人类本性，我们的优质服务给我们带来了烦恼。一点点延迟或所支付的市场订单的价格上八分之一个点的差距都会引起我们在波士顿客户的抱怨。要不是我们使他们预期从我们这里得到绝对可靠性和能力，他们从未要求完美。让我烦恼的是，波士顿似乎没有意识到，他们所拥有的威廉姆森先生是纽约证券交易所最好的场内经纪人。仅仅作为一名办事员，我是无法得知威廉姆森先生是布兰森上校和巴恩斯先生最亲密的朋友及最值得信任的合作人的。

我认为，我和威廉姆森先生已成功地建立了一个机构，它远远超出了我们所能利用的发展业务的能力。意识到这点，我们拥有更强大的新的动力去发展更多的业务。正如我前面所说的，发展业务唯一的方法就是追逐它，我就是这样做的。我改变了办公室体系，发展了一种更有效率的办公力量，但我的主要考虑总是新业务。

和大多数佣金事务所一样，我们受到了旧传统的影响或迷惑。我们仍然相信，大的交易人很重要。我们都想要大额账户。一天，有人问我，为什么泄漏内情的人在华尔街仍津津乐道地谈论那些被称为"他们"的神秘而纯粹虚构的超级操纵者，认为他们随意抬高或降低价格，并精心策划波动来操纵市场。好的，我认为有关"他们"的神话之所以能够持久，是因为我们听到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多的是滥赌的赌徒能挣上百万的意外之财，而不是成千上万的人通过交易成功地累积钱财。我指的是通过全面地了解情况之后，运用常识买卖股票的那些人。

我仍然相信，自己最想追求的是大账户。毕竟喜欢大客户有很多原因。通常，他会比有钱的人更加有钱。他在自己的行业里通过这些促使人获得成功的品质来获取钱财，而这些品质在任何行业里都是非常有价值的。一个人具有在自己的行业赚取上百万美元的气概，大家就会都想与他做生意。他通常拥有自己的思维。他倾向于提出好的建议，而不是询问别人。他需要的所有东西就是精确的信息，如果他能获得信息，他就能很好地执行。或者，换句话说，他就能运用好的经纪人技巧。

对于这样的人，我不需要使用简单明了的话。如果客户得到足够的分析数据，他就会有明智的观点，并毫不犹豫地行动，从而获得不菲的佣金。这样的人习惯于承担责任，果断地做出决定，他可以失去钱财，但不会失去控制力。换句话说，大客户在很多方面都是大人物。如果他没有学到东西，他就不会在自己的行业里挣上百万美元。

当然，我知道，万事都有例外。正如世上有傻瓜赌徒一样，世上也有傻瓜百万富翁，许许多多的有钱人能挣钱是因为他们有钱，而非有头脑、知识或魄力。但我谈的是获得成功的这类大人物。

小人物则更为麻烦，这是经验之谈，他跟大人物是相反的。他不需要事实，而是小道消息。他希望能知道应当买卖的股票，然后被迫去买卖它。如果建议很好的话，他就愿意付给他的经纪人每百股 12.50 美元的佣金。如果股票上升 10 个点，他就赚了 1000 美元，他仍然觉得 12.50 美元的佣金已经足够了，他会告诉朋友，尽管他在外国，他仍然能非常聪明地炒股。如果他的股票亏了，他不会想着经纪人 12.50 美元的佣金，而是惦记着自己损失的 400 或 500 美元，尽管经纪人已早从客户的口袋将这钱放进了自己的腰包。

当今，现代化的证券事务所都拥有数据部来提供理想的信息，包括收入的官方数据，交易情况的分析等。我们现在的客户能确切地知道他们所做的事情。我们不会提供不负责任的小道消息或市场流言。当股票上涨时，我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



知道原因，能全面地给出理由。如果客户不认可我们的原因，他无需做任何事情。如果他接受我们的建议，原因是他知道自己所做的事情和原因。

人们总是问我什么是投资原则。好了，我想说的是，首先要找到一位诚实的证券商。买股票或债券的操作如同买珠宝、鞋子或皮毛。找到一位诚实的证券商，向他询问事实和数据，然后自己思考并做出决定。我证券商时一定要像选择医生或肉商那样慎重。

当我第一次来纽约时，我考虑了所有事情。我犯过错误。我指的是，我考虑了许多本不应该考虑的事情。当我筋疲力尽时，我会将希望寄托在哈佛俱乐部的名单上，知道我们有能力处理的业务远远超出我们现在所进行的业务，我认真地追逐着大人物。比如，我记得，当我听说布兰森上校跟温思罗普·C·罗斯很熟后，我至少朝他的办公室打了 15 次电话，但每次都经过秘书传达，因为罗斯先生是世界上最忙的人。他对所有类型的企业都感兴趣。当时，他正对波士顿的一笔大交易感兴趣，他把一半的时间都花在那里，所以我自己提出让我们的高级合作伙伴来跟他打交道。我自己宁愿十年里每天给他打电话，但我希望他能尽快地开户。问题不是谁把业务带到办公室，而是业务能否到手。重要的事情是增加纽约分部的业务，而且罗斯先生并不是个懒惰的人。

他来自新罕布什尔州，几乎拥有新英格兰的所有电车路线。他在华尔街一些最大型和最有钱的佣金事务所都开了账户。我想，如果他对他们很好的话，他一定会对我们很好。我了解到他在当时华尔街规模最大的事务所之一的韦斯科特·布莱恩公司的办公室购买了一万股，这对于他来说，简直是小菜一碟。该公司拥有的百万富翁要比任何事务所都要多。

好了，布兰森上校确实跟罗斯谈了话。要知道，上校是世上最善于游说的人。他总能得到自己要求的任何东西。我能想出的原因是，每个人之所以愿意为他做任何事情，毫无疑问是因为他自己愿意为他们做任何事情。他们全都不能够拒绝一个无法拒绝的人。

每次上校让我给罗斯先生打电话时，我都照办。这次，我被允许去拜见他。我告诉他，我们准备为他在波士顿和纽约提供最好的服务。他当时在波

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

士顿做一些证券交易，此后他大量地要求我们为他服务，但我希望他能在纽约给我们很多的业务。这是一个利润丰厚的客户，因为我告诉过你，他的经营范围很广。他是纽约证券交易所六家公司的股票策动人，他大量地交易这些股票，同时也交易那些他无法控制的股票。

我在这里想说的是，一些人想知道为什么像我们这样保守的事务所要为罗斯先生这样滥赌的赌徒开户呢？他们认为这样的账户不安全。大家都有普遍的错觉，认为保证金业务非常危险，因此不是非常合法的。但这是不对的。当然，保证金业务跟其他事物毫无两样。迫切想得到业务的事务所就能得到更多的机会。如果经纪人有足够的判断力，保证金业务是世上最安全的业务。

我们的亲身经验就是，作为一家公司，我们在市政债券上损失的钱远远超过在保证金的坏账。在过去的十年里，我们在这些保证金账户上损失的钱不到十万美元。我们只是不让任何客户进行小额的保证金交易。坚持自身的安全就能保证客户的安全。我们坚持让保证金不下跌的原则，这样我们就能保住我们的业务和客户。我们从来不为了迫切地得到保证金而忘记这条原则。这也是银行从来不向我们索要额外抵押物的原因。无需等待保证金客户所在的银行来督促我们，我们自己就做到了这一点，并坚持让客户所做的事情。

证券经纪人会跟银行打很多交道。我的高级合作伙伴的理论之一是：跟银行就贷款的条款争吵是很愚蠢的。假设我们多支付 0.25% 的费用给银行与我们到处奔波筹钱相比，这两者有什么不同呢？我们总是让保证金保持在银行贷款的 30% 左右。一些事务所的业务基准是 5%，因为他们认为，他们必须跟利用代客买卖进行投机倒把的商号进行竞争。然而，我们改变了这点，因此为公众排除了损失的一个来源。资本不足和没有经验是美国商业失败的主要原因。无论对于证券投机、纺织品或鞋子零售或男士服装，这都是正确的。

温思罗普·C·罗斯是我们纽约分部最大的账户。我们赚了大量的佣金，我们为他提供最好的服务。服务必须满足他的需求，不然他就不会让我们继续为他工作。我们自然希望他能保持那种心境。他是一个非常精明的千万富翁，他在公司金融动作的技能方面享有很高的声望，这有别于融资。这样的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



人不希望受到保证金的催讨也不愿服从经纪人事务所的普通规则。星级客户更喜欢获得比普通服务更多的东西。

1907 年，大恐慌来到了。事情开始出错，起初大家并不清楚原因。尽管在大崩溃来临时，一位机智的经纪人解释说，因为某人想要一美元，当他没有得到时，他就开始卖股票。早在大恐慌来临的几周之前，消息说罗斯先生已辞去了一家银行董事会的主席之职，他曾是这家银行最大的个人股东。谣言说罗斯先生丧失了银行的绝对控制权，因为罗斯先生是一位非常大胆的赌徒，尽管华尔街经理们传播着流言，他却在危机中毫发未损。

正如我知道的，罗斯先生是非常有钱的人，让我们有利可图，但我们也有自己的保证金规则。如果规则是以合理的业务原则为基础，遵循它是很明智的。当你每次遵循它都是特殊情况时，这意味着不愉快的五分钟中，这个规则就变得毫无价值，甚至更糟。方针总是方针。

我们为罗斯先生持有大批的新罕布什尔电车的股票。这是他最喜爱的股票。他在这只股票上已成功地操作了几次，并引起了轰动。

正如我所说的，我们在办公室持有大量的新罕布什尔电车。它的价格开始随着大盘的虚弱一起下跌。不久，罗斯的保证金越来越接近我们不能削减的最低额度。如果是任何其他人，我都会毫不犹豫地发通知给他，提出更高的保证金，但对于罗斯先生的情况，我犹豫不决。我们以前从未向他要求过更多的保证金，所有的有钱人在任何时候以任何原因被要求更多的实际现金，这些星级客户通常会暴跳如雷。他们不喜欢从保险箱里掏出金边证券，这更像用完实际资本，而不是照常用他们的名誉来做业务。当你认真考虑它时，这完全没有什么不同，比起现金或投资持有股相比，建立在威望上的簿记千万美元或银行存款更容易抵押。

股票仍然继续下跌，情况看上去很糟，我鼓起勇气给他打电话。我打了一次又一次，但电话那头的人总是说罗斯先生出去了，或者在开会，或者在开董事会，不能来接电话。

我并不满意，最后，我战战兢兢地到了城镇非商业区。我想，我们失去这位有利可图的星级客户的机会很大了。不论我怎样巧妙地向他索要更多的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

保证金，他都会发怒的。另一方面，如果我们要在无常的变化中得以生存的话，我们的业务必须遵循合理的原则。而最有效的方法就是从罗斯那里得到更多的保证金。

我到了他的办公室，他的秘书是一个非同寻常的女人，你偶尔会在大资本家的办公室见到。记者和金融作家对她了解不多，不像H·H·罗杰那么出色的秘书一样，但罗斯对她的工作的点点滴滴都了如指掌，认为她的工作包括让每一个要钱的人都远离她的老板。

我非常有礼貌地朝她鞠躬，并说道："我名叫温，来自布兰森·巴恩斯公司。我想见罗斯先生。"

她看了看我，我立刻感到这位女士眼睛里饱含所有年纪的所有智慧，这种智慧有点像经过了3000年的凝结。

她听到了每一个字，但却以一种超然的口吻问我："你什么?"，就好像她完全是聋的，而且余生里再也没有音乐了。

"我想见罗斯先生，"我非常清楚地答道，准备穿过栏杆前的大门。

"不好意思!"她说，口气完全又是冷冰冰的。然后，她开始无聊的工作，包括阅读用打字机打的报纸，这些报纸放在那里的目的就是让我以及像我这样的人打发时间并忘记烦恼。

我注意到通往内部办公室的门是开着的。因此，我提高声音说道："请你进去告诉罗斯先生，布兰森·巴恩斯公司的温先生来找他处理重要的业务?"

令人恼怒的是，她继续看了两分钟的报纸，然后抬起了头。她不是固执，而是感伤。她只是为了我考虑，简单地说道："不好意思!"

"为什么你不好意思?"我问道。

"因为你想见他。"她点头，就好像给自己点头。她内心受到了普通人性的谴责。所以她非常友好地解释道："没有人能见他。"

"没有人?"

"没有人!"

"为什么不能见?"

她非常礼貌地回答，就像是恩赐一般："他不能见任何人。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“出了什么事？白内障？”我问道。

“不。他不在！”她答道，丝毫没有恼怒。

我认为这让人忍无可忍。因此，我告诉她：“他会见我的。我给他打过电话，但是打不通。这就是我亲自来的原因。”

“不好意思，”她叹气道。

“如果他不见我，他会更加后悔的。”我向她保证。

“不好意——”

“看这里！”我大声地打断她，“我要见罗斯先生，不论你说什么！他在办公室里，如果他饿了，他会出来的。他能绝食多久，我就绝食多久。我打算坐在这里，直到跟他谈上一小会儿。我准备坚持到底，哪怕耗上整个夏天。”

我四处寻找一张椅子，并看到了一个传呼亭。我走上去并给一个男孩打电话。然后我对着私人办公室开着的门说道：“我刚才给一个送信的男孩打了电话。他会给我送来一周的食物和饮料。这期间，我会坐下来等罗斯先生。”我端了一张椅子放在离大门口不远的栏杆处，并坐下来，背对着她，就好像在等送信的男孩。我能感觉到她的眼睛盯着我。这是事实。

我的计划得逞了，一个男人生气的声音响起来了：“你想要干什么？”

我转过身，罗斯先生站在门口。

“我想你的账户里要多加 15 万美元的保证金。”

“你们不需要它。”

我非常礼貌地说：“我们需要。这是我们的规则。你知道的。”

“罗斯先生，我们不希望增加你的烦恼，我们只是希望你支付额外的保证金。”我想，我好像拿着手枪站着，只等着开火。

他挥手让我走，就好像我是一个温柔的小孩，手里拿着一块棒棒糖，他很不耐烦地说道：“我现在很忙。我不会做此事。”

“罗斯先生，我们非常乐意为你管理账户，但是情况并不令人满意。”

“我告诉过你，现在我不能做此事。我还要忙着处理其他事情。”他转身走回自己的私人办公室。

“罗斯先生，”我对我们的星级客户说道，“除非我们拿到证券的额外抵押

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或现金，否则我们将清算你的账户。”

“你不敢这样做!”他大叫道。

“是吗？等着瞧!”我说着，并起步离开。为了确保他明白，我又说道：“你有充裕的时间来保护你的处境。如果你不这样做的话，我们会卖掉你的账户!”

我走回办公室。我想，这意味着失去一个有利可图的客户，但我首先必须保护公司，这样对我们的其他客户才是公平的。我必须坚持我们的保证金规则。我口授了一封普通信件，通知罗斯先生在星期四上午十点前在他的账户里存入证券或现金来作为额外的保证金，否则我们将在星期四出售我们为他的账户所持有的股票，降低纽约证券交易所场内的风险。

之后，我们没有从他那里得到任何消息，因此，威廉姆森先生卖掉了罗斯的新罕布什尔电车股票。此时，这只股票变得分文不值。我们没有丝毫损失，但股价在星期四时下跌了 40 个点。其他事务也遵循我们之前采取的方式。

星期五上午罗斯给我们的办公室打电话。我本来以为他会大吵大闹，或扬言诉讼。但他却为他在办公室对我说话的方式表示道歉。他说，我应该以友好的方式索要保证金，当他没有回复我们卖光他的账户的信函时，我们应该给他发通知，并给他充裕的时间。他没有任何抱怨。

事情发生了，罗斯成了著名的大恐慌的首要受害者之一。他太过分张扬，没有能挽救自己，尽管他拥有广大的资源并享有盛名。他的彻底崩溃后来成了华尔街的一次历史性破产，他的名字通过报纸成了全国极不受欢迎的名字。

当我们得到像罗斯这样的大客户之后，我缺少的是各种各样的小客户。我每天都出去，给我的朋友及他们的朋友打电话，到处去获得新账户。尽管年轻的我饱满激情，但业务发展并不像我希望的那样快。我对自己的进步并不感到满足，不论进步有多快。对于我而言，业务早已成为一种运动。获得客户意味着得分，它比获胜的意义更重要，这意味着提高我的进步。我每个月挣 150 美元，我想，公司不会在我的身上赔钱，但我对自己所获得的业务并不满意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 14 章 我成了公司的合伙人

◇ 在公司成为合作伙伴就意味着我现在有权利在一定程度上改变办公室和体系的力量，以前我从未考虑过要强加于公司。

◇ 我们开始养成了谈论年度计划的习惯，而不是每周计划。我们交谈、计划并商讨措施，然后我出去并试图实现我们在会议上热切制定的计划。

一天下午，我的一位亲密的朋友来我的办公室看我，他是债券经纪人。威廉姆森先生还没有从行情室回来，我刚刚顺便去看过发生了什么事情能引起我的注意。我总是这样做，一天顺便走访好几次，除非我要去城镇非商业区拜访我的客户。

这位债券经纪人名叫克拉伦斯·克拉姆，他不仅是我在哈佛的同班同学，还是我在埃克塞特的同班同学。大学毕业后，他在一家投资经纪人公司工作，这家公司在高级债券方面富有专长，他成了一位专家。

另一位哈佛同学布兰登·唐纳修与他的叔叔一起从事商业，创办了汉弗莱·唐纳修公司，专攻债券。当我来到纽约的几年前，布兰登·唐纳修邀请克拉伦斯·克拉姆加人公司成为合作伙伴，克拉姆同意了。他们做得非常成功，在新成立的事务所中非常有名。今天，他们在美国属于最成功的人了。

克拉姆来见我，因为他和布兰登决定更多地关注股票行业。他们要找一个人来负责这块，他们都想到了我。我们在哈佛大学一起念书，要知道，这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意味着他们清楚地知道我属于哪类人。当然，我经常在哈佛俱乐部看见他们，每次我们在什么地方见面，我们都会像老同学一样相互寒暄。

克拉姆告诉我，他和布兰登已经谈过了，他们希望我能加入他们，成为他们的合作伙伴。他们发展很快，相信我能做得很好。毫无疑问，他们认为我能够发展他们的股票业务。自从那天他们知道我来纽约的目的后，他们就开始密切地关注我。

这让我非常高兴，又感到万分吃惊；这使我兴奋不已，也困扰着我。这是我自己成为老板的一个机会，因此可以任意地做一些大事情。同时，这也会让我离开布兰森·巴恩斯公司。我非常高兴，有人认为我做得很成功，但我不安地意识到我在这里的工作还没有完成。合作伙伴的想法及收入的增加是可喜的，但离开我尚未完成的工作令我非常不开心。

我想，克拉伦斯·克拉姆一定看出了我脸上矛盾的情绪，因为他像兄长一样说道："好好考虑一下，杰克！不用急！我们需要你。你了解我们，我们了解你。这就像是一家人的事，大家一起从事事业。"

这时正好是市场结束的时间。很快，威廉姆森从行情室回来了。他看见我和克拉伦斯·克拉姆正在谈话，我几个月前向他引见过我的同学，他朝我们点点头。他坐在座位旁，浏览我放在那里的备忘录。通常这时我会走过去，坐在他的旁边，跟他交谈我这天所做的事情及第二天想做的事情。克拉伦斯很快离开了。但是，我没有走到威廉姆森那里，因为我不知道该怎么对他说，我还没有决定该怎么做。

正当我的头脑中举棋不定时，突然我听到威廉姆森先生叫我："嗨，杰克，出了什么事？"

"你是什么意思？"

"就是我说的这个意思。出了什么事？"

"为什么你认为出了什么事？"

"我看出来了！"他答道。

"你是怎么看出来的？"

"我看见你在房间里走来走去，双手放在口袋里，头向下垂，这是你来这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



个办公室后以前从未有过的情况，我自然而然就知道出了什么事情。事实既然如此，我自然希望知道是什么事情。如果你处在我的位置，你会吗?”

他的声音非常和蔼，就像我的父亲一样，但我三心二意地听着。我在想我的老同学克拉伦斯，世上最好的计划就像机器一样终止。我被这样拉了回来。我自言自语起来。

“我真希望该死的克拉伦斯没有来见我。”

“那很糟吗？呃!”威廉姆森问道。

“是的。”

“他对你做了什么？杰克!”他像兄弟一般地问。

我日益喜欢他了，放弃一间屋的办公室和在一家发展迅速的事务所成为正式合作伙伴的念头并没有让我感到纯粹的开心。如果我接受克拉伦斯的提议，这就意味着我再也不能看见威廉姆森先生，放弃和他一起交谈、聆听他的话、同他一起计划和工作。

“他让我成为他公司正式的合作伙伴，”我对威廉姆森先生说道，我确信这听起来就像是个人的委屈。“你认为我该怎么办?”

威廉姆森先生没有马上回答我，他站起来，走到我站着的地方。他看着我，眼神既不友好，也不敌对。他用一种含糊的声音说话，既不冷淡，也不热情。

“温!”他不像平时那样叫我杰克，“布兰森·巴恩斯公司从不与另一家公司为任何人的服务恶性竞争。你将自己做出决定。”

“决定什么?”我问道。

“你愿意跟谁工作，”他答道。

“我会的!”我说。

停了一会儿，他有点好奇地问道：“你要花多长时间来决定?”

“我明天会告诉你，”我说。与那天我向他汇报工作的感觉相比，我觉得自己离乔·威廉姆森更加遥远了。

“很好!”他说。这个事件对于他来说，它结束他作为布兰森·巴恩斯经纪人公司常驻合作伙伴的身份。停了一会儿，他精神勃勃地说道：“杰克，明

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

天晚上你和我一起吃晚饭吧！”

“不！”我说，“明天你和我在哈佛俱乐部吃饭。我们一起从这里走去，好吗？”

“好的！”乔·威廉姆森说道。

事情是这样的，第二天我忙到很晚，我没有跟威廉姆森先生说话，他也没有跟我说话。那晚，我们一起去了哈佛俱乐部，我点了那里最好的菜。我们没有谈论业务，我坐在那里越久，心里感觉越舒服。

最后，我们喝完咖啡后，他对我说：“你感觉非常高兴，是吧？杰克！”

“是的！”我说。

我突然觉得威廉姆森先生拥有出色的扑克玩家的素质。他的表情高深莫测。看着他就像看着一面黑墙，我根本就读不懂。

他完全面无表情地看了我很长时间，并问我：“你决定了吗？”

“是的，”我说，非常稚气地等着他的下一个问题。

他这样做了，问我道：“祈求上帝！你的决定是什么？”

“我决定留下来呆在布兰森·巴恩斯公司！”我告诉他。

他不再是扑克玩家，当我看到他脸上的变化时，我从未感到过如此开心。这让我感觉，这是第一次他如此喜欢我，而我如此喜欢他。

他伸出手，当我握住他的手时，他用尽全力紧握我的手。然后他用一种生硬的语气说：“你明天和我一起去波士顿，年轻人！”

他看着我，好像威胁着要扭断我的脖子一样，我笑着说：“我很快就要跟你一起旅行了，但你感觉像是另一个人。”

我不知道，他已经跟布兰森上校和巴恩斯先生谈过我了。他后来把他跟巴恩斯先生的谈话告诉了我，大概是这样的：

“我明天要过来，我希望你们都在办公室等我。非常重要的事情！”威廉姆森先生说。

“什么事情？”巴恩斯先生问。

“就是吸纳一位新合作伙伴的事情。”

“是谁？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"杰克·温！"威廉姆森先生说。我记得，我到纽约还不到一年。

"这太突然了，不是吗？"巴恩斯先生以温和的方式说道。

"是的。但一家新成立的、发展迅速的事务所邀请他去担任合作伙伴，而且所有的合作伙伴都是他的老朋友。我想，我们不应该等着他来要求提升。预期到他会提出这样的要求是更明智的做法。任何公司让优秀的员工离开都是自杀行为。我让杰克自己做决定，因为布兰森·巴恩斯公司不会和任何公司为他的服务竞争。我想，他会说自己会坚持的。他继续为我们工作，而我们却没给他任何承诺，所以我强烈地赞成吸纳他。"

"你不觉得，在成为合作伙伴以前，他应该多锻炼一段时间吗？比如说，多一年？"

"不，我不这样认为。我们的等待能获得什么呢？"威廉姆森先生说。

"我们最好谈一谈！"巴恩斯先生说。当然，我当时并不知道这次谈话。

"我明天会来！"威廉姆森先生说。

好了，第二天，我和威廉姆森先生去了波士顿。当我走进总部办公室时，我感到非常局促不安。我害怕其中的合作伙伴会说好话，对我选择留下来，而不接受克拉伦斯办公室的提议表示赞同。我感觉有点自惭形秽，我的动机仅仅是因为我喜欢旧职位，而不是新职位，我只是取悦于自己。但威廉姆森先生并没有沉浸在任何狂想曲中。

他只是让我进入布兰森上校的办公室，没有任何开场白，他就说道："山姆，让所有的合作伙伴开会决定杰克的事情是毫无意义的。一个人能代表所有人说话。我想你就能。"

布兰森上校点点头，威廉姆森先生自己离开了，留下我跟公司老板在一起。我不知道会发生什么事。我想，我可能会得到提升。

布兰森上校以前跟我说话时，总是微笑着，但这次他没有笑。他非常严肃地说道："杰克，你在纽约干得很出色，我们对你的工作感到非常满意。"

"能得到您的肯定，我感到万分荣幸，上校！"我说，"当然，我做得没有想象中那么好！"

"你所做的，已经让我们很满意了！"布兰森上校说，"现在，威廉姆森好

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

像认为我们应该在纽约吸纳一名合作伙伴来分担他的一些责任，我们决定让你成为那个人。”

我简直是目瞪口呆。我不知道该怎么说。我想，我应该向上校道谢，并承诺尽我将用最大努力来工作。无论如何，当我说完自己想说的话时，布兰森上校微笑着，跟我握手，他把我在公司的股份告诉了我，我指的是百分比，而且每个月我的预支账户将有 500 美元。这些细节并不能像你想象中的那样打动我。我在想，我要做的是什么，现在我在为自己工作。我会比以前更热衷于获得业务，但我能从事我的业余爱好，不用再担惊受怕。

我离开上校的办公室后，固执地找到威廉姆森上校，并把我的想法告诉了他。我确信，正是他的建议让我成了一名合作伙伴。

威廉姆森先生正在跟巴恩斯先生的秘书奥斯瓦德·埃尔默谈话。我冲到他的面前，紧紧地握住他的双手。

“你做到了，老伙计！你做到了，老伙计！”他们告诉我当时我在用最高的音量大喊大叫。我知道自己想拥抱他。当我做到了，威廉姆森本人和我一样高兴，你认为他会说什么呢？

他看上去极为厌烦，说道：“年轻人，我想我们该回纽约了！”

那晚，我们乘坐火车回去。我想，我没有睡多少。事实上，我根本就没有睡。我一大早就起来了，剃完胡须，等待威廉姆森先生从卧铺车厢的洗漱间里面出来。

“早上好，威廉姆森先生，”我说，“我想，我们将——”我开头道。但他像交警一样举起一只手，制止了我再继续说下去。

“瞧，杰克！”他斩钉截铁地说，“以后不要这样了！”

“不要什么样？”我问道。我真的不知道他指的是什么。

“你现在是我的合作伙伴，我们在公司就不要称呼对方先生了。我们用名字相称吧！”

他比我年长很多，我过去常常跟他谈话，他是我的上司，尽管只有我们两个时，我非常喜欢他，但他仍然是上司。

“我不能叫你乔！”我反对。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"真该死，你不能！"

"这听上去不对劲。"

"你现在不再是办事员，我希望你能从合作伙伴的角度来称呼我。我们现在可以成为很好的合作人，你尊称我，我尊称你。不，合作伙伴。我现在是乔！知道吗？"

"我得习惯一下！"我说。

"你最好这样。你的脑袋在想什么？"

"为什么你让布兰森上校和巴恩斯先生吸纳我为合作伙伴呢？"我问道。

"你真的想知道吗？"他问。他看着我，开始微笑起来，那是友善的、短暂的、微妙的、新英格兰式、有充分理由的微笑。

"是的，"我说，准备听他说一些诙谐的话。然而，当他回答我时，脸上的表情却非常严肃。

"杰克，你可以认为是信任。我相信你告诉我的话。你是一个可靠、勤奋的员工。如果你不骄傲自大的话，你肯定能完成大交易。当我在办公室坐着注意你时，你不会自负；然而，当我离开办公室，没有人坐在那里注意你，而你又需要提醒时，你就可能会产生宏大的幻想。"

这是他第二次警告我不要骄傲自大。

"你注意到我的身上有这样的迹象吗？"我问他。我开始感到紧张。

"我并不是说你有，"他说，"或者你以后会有。就此而论，我指的是，如果你想把我们的业务或任何其他业务做大的话，你必须避免这个危险。"

"没有这种危险！"我说。但他摇摇头。

"杰克，当一个人取得成功时，这就是危险。他恰恰将成功归于骄傲自负，有时他会忘记自负，并将自己的成功归于运气，认为自己是个了不起的人。这是致命的弱点。记住那点，你会吗？"

"我不会忘记的！"我承诺道，我从未忘记他说话的语气："你最好不要忘记！"

我不会的。我不会忘记他对我关于投资的问题所做的回答。我们的一位客户问我，哪些股票或债券是最好的投资项目。我告诉他，没有人能随便回

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

答这个问题。首先，它的范围很广。但他固执地问道："我想你在证券方面有一些经验和研究，是吧？"

"是的！"我答道。

"好了，假设你是专家。现在，你认为布兰森·巴恩斯公司保险箱里的哪些证券是最好的投资项目？我想，你能回答吧？"这位客户说。

我说："我不得不考虑一下，因为我记不得我们所有的证券。我们拥有大量的证券，并且我们是证券包销集团的成员。"

"我不是指这些。我仅仅指的是那些你们不出售的证券。"这位客户解释道。所以，我答应他去看看我们的保险箱目录。

那天下午，我告诉乔·威廉姆森，这位客户难住了我，他非常严肃，我很惊讶。乔并非经常说教，他的幽默感十足。他能看穿邻近的人，无论他是否在买旧的银器、债券、油画或房地产。他总是知道别人想做的甚至想说的事情。

"杰克！"他慢慢说道，"我们公司最好的投资是那些我们买进证券之后，没有达到预期效果，而我们又不能出售的那些证券。我们蒙受损失，保存它们，以便时刻提醒自己。这些就是非常不错的投资。通过保存它们而不是转嫁给别人，我们将获得一些东西。如果我们转嫁给别人，我们将损失一些东西。想想，就能明白我们对这些证券所采取的处理方式。"

我不能忘记乔·威廉姆森的另一次谈话。或许，我不应该告诉你这个故事。然而，我希望它清楚地展示乔·威廉姆森是属于哪一类证券经纪人。

在公司成为合作伙伴就意味着我现在有权利在一定程度上改变办公室和体系的力量，以前我从未考虑过要强加于公司。征得威廉姆森的同意，我增加了员工的数量，并按照我希望的方式做了一些变动。我们已经呆在狭窄的一间屋办公室里很长一段时间了。我们现在的业务足以让我们换一个更宽敞的住处了。我非常肯定，当我们增加设施后，我们会获得更多的业务。

我们在世界上最著名的办公大楼里找到了一套不错的办公室。威廉姆恩·布朗公司曾在这里办公，由于该公司规模太大，这里已不再适用了。他们以很低的租金转租了给我们。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



我们的新办公室与旧办公室截然不同。里面有很多巨大的柱子，好像在支撑上面的所有楼层。办公室天花板非常高，这个地方就像一家银行，而不是一家经纪人事务所。虽然它整体的感觉要比我们的资格更加华丽，然而，事实上它的房间并不是很多。

如果我以前的发展业务方面很积极的话，从我刚开始的那一天到我成为合作伙伴期间，我已经给公司带来了五十多万的保证金，现在我变得更加积极。每天，我和威廉姆森仍然像往常一样谈论业务，但现在，我们开始养成了谈论年度计划的习惯，而不是每周计划。我们交谈、计划并商讨措施，然后我出去并试图实现我们在会议上热切制定的计划。我们不断地试图在纽约和波士顿为我们的客户提供更好的服务，并稳定地增加业务。

我们在银行事务所的名单上处于优先地位，但我们在投资证券的交易商中名气不大。当然，在波士顿，我们从事一些商业来推出一些新公司，但并不是所有的这些冒险事业都获得了成功，布兰森・巴恩斯公司的威信因此受到了沉重的打击。失败并不丢脸，那些和我们一样坚持的客户最终追回了他们的损失，有的获得了更多的利润。

一天，一位和我保持友好关系的银行家建议我，让我们公司为东切斯特・森德电车公司发行的票据承保。这家公司发展不错，但需要现金来购买新设备。因为没有时间发行有利于公司的债券，因此发行票据。公司业务发展得很好，多年来一直支付股本的红利，毫无疑问，它有能力支付票据的利息。它们仅有 500 万美元，每年支付 6% 的利息。我的银行业朋友认为我们能不费吹灰之力以 98 的价格处理完所有票据，而我们以 96 买进。

这看上去就像是从 500 万美元中能快捷、安全、容易地赚取 20% 的佣金，我非常赞同这个建议，这是我作为合作伙伴的第一笔交易。我回到办公室，跟乔・威廉姆森先生谈了此事和我的想法。我们打电话给波士顿，他们也非常赞同。在合作伙伴的要求下，我去了波士顿，跟布兰森上校和巴恩斯先生谈论此事。他们让我继续跟进。

我们承保发行 6% 的票据，并开始以 98 美元的价格出售。它们卖得很慢，我开始紧张起来。波士顿办公室拥有更多有经验客户，但出售的数量还没有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我凭着一腔热忱卖的数量多。要知道，投资者并不像纽约人那样知道电车公司。至于我们的纽约分部，要做的一件事就是找到想交易股票的人，另一件事就是占用这笔钱多年即使在这期间本可能得到每年多于6%的回报。

我在俱乐部碰到了老同学克拉伦斯·克拉姆，在我们的谈话过程中，我向他透露了我的忧虑。他认为我太没有耐心了，因为投资者是有别于股票交易者的另一种动物，因此经纪人的技巧应完全不同。一两天后，我在财政部分局碰到了他，他问我应对的方法。“还是老样子，”我回答道。我想，我看上去很不愉快。

“杰克！”他说，“我把此事告诉了布兰登。你没有机构来快速地解决它。如果你愿意的话，我们现在以 96 $\frac{1}{2}$的价格从你的手上把你全部没有卖出的票据买下。”

我们十天内只出售了一百万多一点的票据。我肯定这是让人失去信心的事情，我非常乐意能不耗费时间、不亏本地就把剩下的票据处理掉。然而，我告诉克拉伦斯，我会把合作伙伴的意见告诉他。我赶快回到办公室，把汉弗莱·唐纳修公司的提议告诉了乔·威廉姆森。

“如果你感到忧虑和担心的话，”他说，“之后你想只管自己的事，我愿意。无论如何，你没有任何损失。”

我给波士顿打电话，并告诉布兰森上校，他说，照我和威廉姆森的想法做就是最好的。因此，我接受了克拉伦斯的提议，以 96 $\frac{1}{2}$的价格把接近 400 万美元的票据卖给了他。除去广告和其他开支后，只赚了一点儿钱。

好了，先生汉弗莱·唐纳修公司拥有丰富的经验和所需的机构。他们做的第一件事情就是把票据的价格从我们卖不出去的 98 美元抬高到 99 $\frac{1}{2}$美元。每个人现在都知道这些票据的需求量很大。为了不延长这种痛苦，我要说的是，不到一周，他们就以均价 99 $\frac{1}{2}$美元的价格把票据卖给每个人。克拉伦斯把事情都告诉了我。他并不是幸灾乐祸，因为他过去、现在都是我的好朋友。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



他只是回答了我的问题。

当然，我和乔·威廉姆森先生讨论了那笔交易的每个阶段和角度。这家年轻经纪人的公司对我表示称赞，并邀请我成为他们的合作伙伴，并接手了我们无法处理的票据，并很快地以高于我们卖给公众的一点半的价格出售了它们。他们轻而易举完成的事情正是我们的失败之处。而失败的原因在于机构。这就促使我和乔思考建立我们业务的分销端。我们决定，我们应该这样做。

改进分销端的基础设施的一个方法就是获得更多的客户，换句话说，就是让更多的客户听取你的建议。增加客户数量的一个方法就是拥有更多的分部。我们开始研究那个问题。

我们不准备在所有大城市都成立分部，但重要的是获得客户。不论他们是我们的客户，还是其他经纪人的客户，这并不重要。因此，如果我们想获得客户，又不准备成立自己的分部，那么我们应该获得电汇客户。我和威廉姆森决定选择后者，我们继续开展常规的股票业务。公事公办，我们希望得到所有的业务，良好的、公平的、懂得的业务。我们现在拥有设备和决心，电汇业务将帮助支撑管理费用，因为它从一开始就得付钱。

如果我和乔·威廉姆森听到城外的经纪人放弃纽约的联络点，并正在寻找某个经纪人为它处理纽约证券交易所的业务，我或者他就会跳上火车，去追踪这个账户。我的一位朋友是银行的副总裁，当他知道我们现在的情况后，建议我到辛辛那提去见洛林·吉普森，他们正在寻找纽约的联系点。我去了四趟，才让他们成为我们办公室的电汇客户。场内的一位经纪人告诉乔·威廉姆森，弗吉尼亚州里士满的罗伯逊公司已经与普因兄弟做了多年的业务，现在普因兄弟从华尔街退休了。乔·威廉姆森去让他们成了我们的客户。他在让希普曼·布朗成为我们客户之前，就去了华盛顿五次。这些所有的公司都是纽约证券交易所的成员，只是需要一家公司来执行他们的订单，并为他们去除障碍。我们付出很多努力，成功地开拓了不错的电汇业务。

我们考虑公司未来的发展。我知道，这是我毕生追求的工作，乔·威廉姆森和我一样热情地为这些忙碌的日子做准备，我们两个都确信它们会到来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的。可能我们没有看到具体的目标，但我们在计划将来。总有一天，我们会提高我们的业务和承销。我们不是提议将本来我们可以处理的业务的利润移交给其他事务所，比如，我们将东彻斯特6%的票据卖给汉弗莱·唐纳修公司。我们需要顾客、客户、买家团体，他们愿意接受布兰森·巴恩斯公司关于投资的建议，并购买股票。

虽然告知你我们如何保障我们的电汇业务的细节会花费很长时间，但我仍想告诉你两个例子。

首先要提到的是巴尔的摩。如果我再一次拽出可怜的老哈佛大学，请不要恼怒。正如回忆一开始，我就告诉过你的，我的大学友谊对我的事业起了很大的作用。

我的同学丹·卡林顿住在巴尔的摩，我和他是非常要好的朋友。丹是C·C·卡林顿的独生子，他在皮革出口业赚了一大笔钱，后来从事房地产后，他的资产增加了三倍。当他死后，他给丹留下了价值1800万美元的财产。因为卡林顿先生在去世前不久，就精明地在繁荣的高峰期处理了财产的大部分所有权，所以获得了如此大额的现金。

丹·卡林顿是百万富翁卡林顿的唯一继承人，他是一个普通的、健康的家伙，喜欢美好的时光，深受同学们的欢迎。他是班上第一个结婚的人，他的新婚之日就是毕业典礼的晚上。他出国去度蜜月，大约呆了一年，然后他回到巴尔的摩，并在马里兰州某处的畜牧场享受愉快的时光。他饲养克立牛或达累姆牛，我忘记是哪一种牛了。他同样也是班里第一个有宝宝的人。

在商业方面，丹并没有从事太多。他的父亲处理了所有的业务，因为他热衷于此。这其中包括等价格达到一定的数字，然后出售100万或200万的房地产。

当C·C·卡林顿去世时，丹发现自己拥有1800万美元和两个儿子。他认为自己应该为儿子做更多的事情，而不是只留下不动产。这是一个更重要的问题，更难以解决。他沉思后，得出结论，他的责任不是为了给儿子留下钱来花，而应该给他们留下事业来做，因为事业是让人忙碌而有用的事情。为了给儿子挑选二十年之后所从事的事业，他得出结论，他最好是选择投资

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



银行业。他花了相当多的时间来研究，最后丹成立了D·N·卡林顿银行公司，同时养育两个幼小的儿子。他在纽约证券交易所购买了一个会员资格，开始壮大自己的事业，就好像要靠它来养家糊口。他获得了成功，他的判断力很强，拥有很多钱，他的主要目的就是留给儿子们一份值得骄傲的事业，这样他们就会一直干到老。我经常想，丹的动机是典型的美国人最好的感觉，让儿子们成为社会有用的成员、良好的公民、商人，他们会更加考虑完成有价值的事情，而不只是增加巨额的财富。他不必工作，他的儿子们也不必工作。然而，他工作是为了他们，他们工作是为了他们的儿子，他们也同样不必工作，除非他们的父亲履行对社会的职责。

好了，我去见丹。他非常高兴见到我；我们抓紧时间履行惯例，谈论哈佛大学以及共享联名账户的日子。然后我们谈论离开剑桥后的生活。那晚，我在他的房子里吃了晚饭。第二天，我们带着小孩，开着汽车去了他的畜牧场，我们的确享受了愉快的时光。

他告诉我，他的业务发展很不错，他考虑在纽约某家好的经纪人那里开一个电汇账户，他给他的朋友理查森写了信，让担任首都国家银行第一副总裁的理查森给他推荐好的公司。

“是这样吗?”我问。

“是的，我今天早上收到了回复，”他告诉我。

“你不必写信给理查森，”我告诉他，“我可以给你你想要的名字。”

“理查森给了我三个名字，”他说，表情让人难忘，就好像他在考虑选择哪个外科医生。

“布兰森·巴恩斯就行!”我说。

“好的，杰克!”他没有笑容地说道，“我一点儿也不惊讶，你是对的，因为理查森首先提到了你，然后才是其他两家。”

他看上去非常严肃，以至于我讥笑他的表情。要知道，此人在这个行业相关的一切事情所产生的结果，都是留给自己的儿子。我们握手，我得到了账户，它快速增长，因为丹在股票和债券上的交易额都很巨大。他是如此高尚的好人，非常可靠、明智，他在故乡备受喜爱和尊重。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在返回纽约的路上，我在费城停了下来，因为我想去见另一位同学鲍勃·怀亚特，他是另外一个千万富翁的独生子。鲍勃的父亲非常出名，鲍勃不能去任何地方，他会被认为是小罗伯特·怀亚特，每个人于是都会开始谈论老罗伯特·怀亚特。每个人会盯着鲍勃，甚至于在餐厅里站起来，看这位伟人的儿子怎样吃生蚝。鲍勃的父亲就像是一百家公司的领导者，银行家都了解他。他进入菊花行业，这使得真正机智的人们对他非常感兴趣。他收集了世界上最好的菊花。日本天皇给他授勋三次，也就是说，怀亚特每次会送给他各种各样漂亮的新菊花。

鲍勃不在乎进入煤炭、钢铁、铁路或天然气等行业，他的父亲对这些行业非常感兴趣，投入了大约3000万美元。鲍勃很爱好数字，他的头脑善于分析，并从中获得决定价值的乐趣。他认为证券研究如同鸭子下水般轻而易举。他的父亲去世后的一年内，鲍勃成了美国最富有的单身汉，他决定进入银行及经纪人业务。他在费城和纽约证券交易所购买了席位，成立了罗伯特·怀亚特公司。他不再过游手好闲的生活了。

我从宽街车站给他打电话，问他忙不忙。他说："你正好来吃午餐。现在就来!"

我过去了，他把我带到他最喜欢的俱乐部吃了一顿丰盛的午餐。

我在聚会和足球比赛上见过他，聚会和交谈总是一件很愉快的事情。他了解我，我了解他。他对于我来说，就是鲍勃；我对于他来说，就是杰克。我们大一就开始这样了。十年之后，我们的友谊一如开始那样无私。

我和鲍勃一起回到他的办公室，在我准备离开之前，我说："鲍勃，我希望你能在我们的纽约办公室开一个电汇账户，并把你的一些业务给我们。"

"好的，杰克!"他说，"我在这里的一家事务所开了电汇账户。要知道，我们这方面的业务不多。金额不大。"

鲍勃是一个好人，我非常喜欢他。我敢肯定，他的事业会取得巨大的成功。我从未看到他失败过。他拥有头脑、资本、关系和成功的决心。他属于建设性那种类型的人，和他的父亲一样属于同一类资本家，见解广阔、敢作敢为、坚持不懈、脚踏实地。和这样的人做的生意就是好的生意，而且和自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



己喜欢的人交往是一种乐趣。

因此，我对他说："看，鲍勃，我告诉你我要做的事情。如果你在我们事务所开一个电汇账户，我们会让它空一年，我不会要求你任何业务。如果到了年底，你发现我们未能给你提供优质服务，我们就取消你的电汇账户，那天我和你会一起吃午餐，没有人会感到受到伤害。"

"杰克，你真的是这个意思吗?"他认真的问我。

"当然！如果你愿意，我会把它记下来。我真的就是这个意思！"我向他肯定地说道。

"好的！那么就开一个电汇账户！"

我们这样做了。今天，鲍勃在拥有十万多居民的宾夕法尼亚州的每个城市都有办事处。所有这些办事处的所有股票业务都是我们在做。此外，他的公司在纽约有一个办事处来处理债权投资业务，但是股票业务一直也是我们在做。他和丹·卡林顿经常来纽约出差，他们总是顺便来看我。他们可以在我们办公室免费吃饭，他们感觉就像在家里一样。他们就像走进自己的办公室一样，进入我们的房间来看他们的账户。他们了解我们的办事员，就像了解他们自己的办事员一样，并用名字来称呼大多数办事员。我们之间的私交从未改变过，我告诉你，没有什么事情能比跟这样的朋友做生意更愉快。我经常庆幸自己能做这些业务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 15 章 赢得客户的信任与喜欢

◇ 你不能戏剧化地表现业务的日益增长，你最好是从你的商业生涯中浓缩精华。

◇ 人们跟证券经纪人做生意是因为他们个人喜欢他，或者因为他们信任他，或者因为他们相信他的能力，这就是说，因为他们让自己的钱具有价值。

◇ 尽管我坚持认为经纪人业务中缺少戏剧性时刻，我不能让你认为生活中缺少使人兴奋的事情。我反对的是华尔街的事实与华尔街的虚构的大相径庭。

你不能戏剧化地表现业务的日益增长，你最好是从你的商业生涯中浓缩精华。从我来到纽约的那一天起，我就努力地为布兰森·巴恩斯公司获得业务。当我被吸纳为合作伙伴后，我同样努力工作，获得了更多的业务，但维持已获得的业务更加艰难一些。我更加渴望永久性。成功的希望包含更深刻的本质和更坚持不懈的正式的照会。我负责办公室业务，乔·威廉姆森管理业务的行情交易。大约有七年或七年多的时间中我签署所有的股票证书，直到业务量太大，迫使我们将代理权授予办公室的某个办事员。每天直到三点之后，我才出去吃午餐。我做了大量的日常工作，注意各种细节，这些本来应该交给某个办事员去做。我每隔一分钟就要接电话。我充分地意识到，我应该受到责备而不是表扬。我要坦白的是，在过去的十年里，我每年休息的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



时间不超过十天。1914 年证券交易所关闭时，我才有了自己的第一个长假。我没有其他事可做了。

我们干得很不错。我和威廉姆森留住了每一个客户。留住客户成了布兰森·巴恩斯公司的名誉攸关的问题。我们不提倡过度贸易。过分扩张的客户很少能抓住他的资本。为了保护我们自己，我们首先必须保护客户。我们坚持索要足够的保证金，所以很少客户在暴跌中卖光所有股票。在当时股票暴跌经常发生，情况很严重。

人们跟证券经纪人做生意是因为他们个人喜欢他，或者因为他们信任他，或者因为他们相信他的能力，这就是说，因为他们让自己的钱具有价值。如果做生意可以获得愉悦和利润，通常一个人总是希望做生意。如果外行想买一百股美国钢铁，他可能会发现可以从很多经纪人事务所购买同样好的股票。换句话说，没有必要强调买卖一百股钢铁股票的效率，因为任何人都能做到。然而，买卖十万股股票则是另外一回事。这就让你思考一些东西。证券经纪人的日常效率体现在办公室严谨的作风。客户应避免负荷过重。结算单应及时、准确地汇报。应该有足够的办事员来处理办公室事务。换句话说，办事的组织及机构应该充足，机构人员应了解自己的行业，仅仅注重眼前利益的经纪人则是傻瓜。当他意识到成功取决于拥有成功的客户时，他是聪明的。我认为，世上最不愉快的事就是跟那些把佣金当成主要奋斗目标的年轻经纪人打交道，他们把新客户必然取代老客户作为理论，就像青少年期刊的订阅名单，每三年就会完全更换，因为读者在成长。第二件不愉快的事就是听到外行的不实言论，他们认为所有的经纪人都劝诱他们的客户过早交易和频繁交易，换句话说，以增加佣金为目的。

几年前，当通货紧缩来临时，证券经纪人并没有取消合同这种行为。合同取消来自于其他行业的商人——批发商、生产商及中间商，他们来自各行各业，但华尔街除外。在大多数情况下，这是完全不道德的。在美国商业历史上，通货紧缩的过程总是被视为声名狼藉的章节。然而，这时没有人把不履行义务的人称为骗子。如果华尔街半途而废地做过任何不道德的事情，我们愤怒的市民们可能会将证券交易所烧为平地。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

正如我所说的，我和威廉姆森坚持不懈，我们的业务发展迅速。这是一个非常单调的行业。我们努力工作，并提供很好的服务。我过去没有看到过激动人心的事情，现在也没有。人们被误导认为华尔街是一个血腥的战场，射出的子弹是美元，伤者流出的是黄金。公众对做交易的证券经纪人最中意的画面是专门宰杀羊羔的屠宰场。在虚构中的华尔街，弟兄反目成仇，金融暗杀的方式毫无约束：人们不惜代价获得胜利。为了利益，成千上万的无辜者被无情的、贪求利润的屠夫宰杀，传说中的“他们”的化身就是华尔街的普通员工，这是公众最喜欢的主题。我记得著名的戏剧家采用技巧来表现狂热的股票赌徒的冷酷无情，那就是破产的商人猝死在经纪人事务所里。股票行情自动收报机让他崩溃，因为他从收报机上看到了自己的末日。另一个赌徒成了幸运儿，他匆忙赶到收报机前，看到自己挣了成千上万美元，并把脚下的尸体推开。这是完全荒谬的想象，但是公众接受了。这真的富有戏剧性！那是很多年前的事，但公众现在仍然相信这类事。

每次，我跟华尔街人士谈论关于华尔街戏剧时，我主要听到的是恐慌所产生的浩劫的数据。事实上，这样的毁坏类似于龙卷风造成的毁坏。证券经纪人事务所里戏剧化性的瞬间真的不常常发生。证券交易所共有 1100 个会员，他们大多数人都有办公室，他们工作日是上午 10 点到下午 3 点办公，周六是上午 10 点到中午 12 点办公，如此年复一年。这就意味着许许多多的瞬间，一年中有成千上万的瞬间，但它们中极少有戏剧性的瞬间。同行经纪人告诉我，真实的故事一点儿也不有趣。通常，他们详述意想不到的损失或收获。比如，1901 年 5 月 9 日的大恐慌，暴跌的厉害程度和范围是史无前例的。空前繁荣之后，恐慌来临，公众都过多持有股票，那时的持股数创下了历史之最。衰退突如其来，而非是北太平洋的垄断造成的，当时美国两家顶尖的银行争购其控制权。很多投机者都做空该股，每股售价高达 1000 美元，其余的股票则下跌了 20 至 50 美元，好股票与坏股票都蒙受损失。在这样的市场里，各种非同寻常的事件都一定会发生。毕竟，赌徒的赌金在华尔街的突然损失不如蒙特卡罗海滩、棕榈海滩或艾克斯莱班那样具有戏剧性。

我总是认为，证券市场相关的任何事都无法跟铁路的传奇，以及任何大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



体系的选址和修建相提并论。我听到华尔街一家最大规模的佣金事务所的星级客户曾经对公司的老板说：

“你们这些华尔街专家以股票行情自动收报机为食，永远都在喋喋不休地讨论损失和利润。你们认为重大或意想不到的事情必定富有戏剧性，你们甚至把损失相关的事情都变成了悲剧。你们这些经纪人戏剧家认为账面利润的消失是合法的，要保持破灭希望的尊严。通常，你们最喜爱的幕布上沾满了完全多余的眼泪。我得出这样的结论，如果我言中了这个市场，我立刻会按照高雅喜剧来思考。当我亏本了，我立刻认识到道德教训或警告自己过没有经纪人的生活，除非我想在余生中继续成为客户。”

“我已经在华尔街呆了很多年了。当然，一直是跟经纪人事务所做交易。在我所看见的事情中，只有一件真正戏剧化的事情让我记忆犹新。我经历了三次繁荣时期和九次大恐慌，认识成百上千的经纪人和客户，我能轻易地获得这里免费的戏票，我实际上就相当于普通人。”

“这件事件发生在 1917 年 2 月 1 日，它深深地留在我的脑海中。德国无限制潜艇战票据于 1 月 31 日市场结束后向公众发行。第二天早上十点之前，任何一家经纪人事务所都非常想知道当天的市场行情走向。不言而喻，股市将会下跌。牛股、熊股及中性股都一致同意这一点，但下跌的程度却有待推测。当然，情况应该很糟。”

“我正在谢尔登·普拉蒂公司进行交易。这件事情就这样发生了，我即没有做多头，也没有做空头。这件好事不是因为我的智力，而是靠运气。我决定去南方休息一段时间，我没有随身携带股票行情自动收报机。我抛售了所有的股票。然而，我知道这将是证券交易所的世界末日，我到市区去，纯粹是充满好奇，希望我能够为雇员做点有用的事情。”

“不到五分钟，我看到办公室的每个人都在做多头。我情不自禁地知道这点，因为客户的脸都好像在通过扩音器一般传达消息。当然，我没有记账，所以我不能告诉办公室每个账户的惨痛数据。但不费周折，我发现，拉塞尔·萨尔蒙持有 5000 捆五月棉花及 1000 股伯利恒钢铁，后者前一天的售价高达 422 美元。他问我将发生什么事情。我不能宣判一位朋友的死刑，何况

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个是我喜欢的拉塞尔。所以我沉默着握着他的手。这还不够，他整晚在担惊受怕，被他可怕的恐惧所折磨。现在，他在光天化日之下热切地想说话。"

"我无法用语言来安慰他，但当我意识到危险，甚至要分担他的疑虑，我皱起了眉头，非常生气。然后，我粗暴地说：'千万不要当傻瓜！'"

"'噢！'他讨厌地说道。"

"'你不会没有胆量，才如此担惊受怕吧？'我想让他放心。"

"'你才是傻瓜！'他说，背对着我。他太痛苦了，我的安慰对他根本不起任何作用。"

"'你赌什么？'我说。他转过身，狠狠地看着我，好像要把我杀掉，然后让我看一下他的上衣和肩胛之间的污点。于是我开始计算他的五月棉花和伯利恒钢铁两支股票会遭受多大的损失。我想，受到他的悲观情绪的影响，棉花可能下跌了 100 美元，也可能是 200 美元。伯利恒可能下跌了 20 或 30 美元。拉塞尔不是百万富翁，暴跌会让他缺钱。他有一个特点，就是喜欢咒骂，当他很激动时，他的声音会提到最高，而且变得有点口吃。我开始密切注意他。"

"空气中充满着不安。你们可以清楚地意识到，这就好像打开了彩色的探照灯。你们听见，或想象你们听见，这些幽灵交响乐团之一开始演奏低沉的音乐，你们都能听见，但却不能同时听见。我想，我并不富有想像力，我考虑所有的这些事情。我有一种理论，强烈的情感始于人们精神的释放，你们感觉自己的心弦在跟着别人心弦的跳动而跳动。当 1000 人都达到脉搏相同时，所有新奇的事情都可能发生。在所有的群众心理现象中，那是最让我感到好奇的；它不只是群集本能的范例或特殊表现。我记得，1901 年 5 月 8 日的晚上在瓦尔多夫咖啡馆，北太平洋大恐慌前夜的情况都相同。"

"在约翰·谢尔登客户接待室里，40 或 50 个人都充满着相同的恐惧。恐惧的原因只有一个。因此，大家精神上的震动都相同。我告诉你们，所有这些颤抖着的灵魂的臭气都进入了我的系统。在那里，我就只有一个念头：潜入水中。我不知道那是什么，但是它来临了。每次当有人用沙哑的声音说话，我差点就举起手臂来避开它。我相信，那里每个人都口干舌燥。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“十点！就像平时一样，股票行情自动收报机开始无情地发出滴答声，完全有别于事情顺利时的叮当声。没有任何语言。我知道，人们通过自动收报机的声音来推测市场行情的强弱，十次会有十种结果。可喜的是，我现在意识到这不是我的葬礼，情况改变了。我不用分担共同的恐惧，因为我是一个旁观者。因此，我期待地注意着拉塞尔，看他要做什么事。他怎样来做这个无情的手术，这是一个人与他的储蓄的分离。但这不只是经济上的放血。”

“拉塞尔面朝着报价板。报价机已经报完了六个股价，他深深地吸了口气。吸气后，他不祥地叹着气。”

“他仍然没有看报价，他的双眼看着红发报价员的脚。那里有两个报价员，但是红发的那个离拉塞尔更近些。我能够听到坐得离我很近的那些客户的呼吸声。自动报价机周围的人群发出了各种各样混乱的声音和诅咒。办事员在房间里飞快地跑来跑去。如果办事员停下来跟客户说话，他都是匆匆忙忙地低语，就好像客户在呼吸最后一口气前，他还有很多话要说。那天早上，客户都挤在约翰·谢尔登办公室里，我从未在如此狭小的空间里看见如此多痛苦的脸。我同样注意到，他们痛苦的表情都一模一样。当我注意到这些人的嘴唇的家族相似性后，我知道了原因。他们都是经纪人的客户，全都受到了损失，所有人都表面上想蒙混过关。相同的想法、相同的痛苦、相同的虚荣及相同的面部扭曲！”

“突然，拉塞尔走向我。我想，他想说话。他张开了嘴，然后又闭上。然后，他摇摇头。我从他的脸上看到了困惑，这是一种痛苦的犹豫不决，他的表情就像19世纪故事中一个下定决心要自杀的人在考虑是淹死还是跳水。然后，他转过身，重新面朝着报价板。他不时地摇晃着下垂的脑袋。他显然在自言自语‘不！’”

“我不知道为什么他摇晃那么多次脑袋。他仍然在盯着红发报价员的脚。我突然想到，拉塞尔·萨尔蒙在这家事务所持有5000股五月棉花和1000股伯利恒钢铁。两只股票一定在报价板上遭到了暴跌。棉花报价位于报价板的最左边，伯利恒钢铁的报价在最右边，靠近股票自动收报机。”

“可怜的拉塞尔，知道致命的打击会来临，但不知道要先看哪个墓志铭。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“事实上，五月棉花每股比前一天下跌了500到600美元，对他而言，共损失125 000美元。伯利恒钢铁前一天每股的股价是422美元，现在下跌到了363美元。每股下跌了59美元，等于59 000美元的损失。拉塞尔的银行账户总损失不到20万美元，但他已经处于半瘫痪的状态。恐惧！”

“‘我的天！’股票行情收报机旁边的一个男人大叫道，拉塞尔·萨尔蒙后退，好像有人烧红的烙铁轻轻地烫了他一下。”

“我很同情可怜的拉塞尔。我知道，担心要比现实更严重，所以我首先大声地念棉花的报价，然后是伯利恒钢铁的报价。拉塞尔深深地吸气，一阵阵间断性喘气后，然后把所有的叹息释放出来，就好像他的整个灵魂都缩小了。他走向我，被我的声音所吸引，我感觉他没有看到我。于是，我说：‘它们下跌后会上涨的！’”

“‘它们还会上涨！’他服从式地重复道，好像我命令他相信它，而他乖乖地顺从。他现在勇敢地朝着报价板，大声地念道：‘犹他铜矿，98 $\frac{5}{8}$！吉米！’”

他朝着詹姆斯·伯恩斯点头，此人一直大批长期持有它。它仅下跌了12美元左右。拉塞尔犹豫不决到底朝着哪边去寻找死亡，这是我在华尔街看到的唯一戏剧化的事情。

一天，我在一家俱乐部跟亚历山大·达纳·诺伊斯谈论戏剧性时刻，他是《纽约时报》最著名的财经编辑，他在华尔街的经历比我更丰富。他微笑并告诉我：

“多年前在伦敦，我被邀请回忆自己亲身观察的在华尔街或任何其他地方所发生的最具戏剧性的事件。思考了一会儿后，我决定赞同是1884年格兰特·沃德公司的破产。你记得，它在全国引起了巨大轰动。首先，债权人称之为糟糕的破产。它引起了突如其来的恐慌，卷入了一家银行和一些银行家们导致了耸人听闻的披露，并牵扯到了公司的特别合作伙伴格兰特将军。格兰特·沃德公司的格兰特是将军的儿子，小尤利塞斯·S·格兰特。”

“格兰特将军当时是最广为人知的活着的美国人。在美国内战结束时，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



是美国军队的总司令，曾担任两任美国总统，他在公众中享有极高的地位。他的政治对手找到了他的错误，但绝大多数公民都记住了他对国家的巨大贡献。"

"当破产的消息传来时，我被派往华尔街去进行报道。这成为头版新闻有两个原因：其一，它是一场糟糕的破产；其二，因为格兰特将军与公司有关系。"

"当我到达格兰特·沃德公司办公室时，我发现那里被人围得水泄不通，客户、债权人、经纪人和其他人，所有人都想尽快打听到关于自身情况的消息。那里的情况令人激动，人们大声喧哗，办事员和送信员气喘吁吁地跑进跑出。"

"我试图穿过拦住进人内部办公室的那个员工，我想合作伙伴、代理人和他们的律师们正在那里开会。我的身后挤满了大喊大叫的债权人。我能听到有关破产的怨恨的言论以及此类情形通常发出的声音。"

"突然，噪声停止了。寂静突如其来，让人料想不到，这使我大吃一惊，一次爆炸也只能算是小巫见大巫。我有点惊慌地转身，正好看见骚动的人群在撤退，并让出路来。一位身材矮小、魁梧的人走了过来，没有左右张望。他没有跟任何人说话。我怀疑人群中是否有人跟他说话。但我们都知道他是谁。"

"当他走过默不作声的人群，每个人都把帽子摘了下来。在尤利塞斯·S·格兰特遭受的更加巨大的悲剧前，每个债权人的个人委屈都消失了。这个人曾说过：'除了无条件投向……没有其他条款可以接受，'他是阿波马托克斯之战伟大的胜利者，两任美国总统。作为普通公民，他的环游世界是史无前例的成功旅行。无可争辩，他是这次格兰特·沃德公司破产的主要受害者。瞬间的寂静、脱帽敬礼和深切同情，这些大大超过了我所能回忆的最戏剧化的事件。"

诺伊斯先生的叙述给我留下了深刻的印象，远远超过了我的同行经纪人所讲述的证券故事。这确实就是戏剧！第二天，我在办公司把诺伊斯先生的故事告诉给了彼得·班尼特，他是华尔街记者主任。他同样记得那次破产，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他说：

“格兰特·沃德公司办公室位于百老汇98。我记得，我的上司得到小道消息，公司即将破产。它的来临不像一个既成事实，而像即将发生的一种可能性。当我记起它时，我们听到菲尔迪·沃德被通知要支付一些贷款，他早已把支票给了讨好他的银行家，但问题是银行能否支付这些支票。总之，公司将要破产。”

“我飞快地冲到他们的办公室，在我的前面早已经有很多人了。我走进去，并向人群询问发生了什么事情。没有人知道，所以我朝私人办公室走去。正在这时，将军的儿子巴克·格兰特走出来。我很了解他，他也了解我。当然，他看到我的那一刻，就知道我来这里的原因了。我想，我用眼睛向他提问，因为他点点头。我靠近他，推开人群挤过去，他走向我。在我询问详情之前，他说了一句话，让我永远不能忘记。在那个重大的日子，他看见我这个首席报纸记者，对我说：‘我想，我现在要去工作了！’”

“关于那次历史性破产，在所有耸人听闻的细节中，这句话深深地留在我的记忆中。为什么它不能呢?”

一位亲密的朋友把他在真正悲剧发生那天的经历告诉了我，当时一位不知其名、至今尚未抓住的魔鬼试图炸掉摩根大楼。几乎一个街区的人行道上血流成河。

“当炸弹在检验办公室前面爆炸时，”他说，“我正从比弗走到新街。我猜此事发生在证券交易所挖掘的洞里，因为它蔓延到了华尔街，我拔腿就跑，以便早点到达那里。在交易大厦的拐角处，我碰到了一位经纪人，他正从交易大厦跑出来。他没有戴帽子，眼睛睁得大大的，嘴唇发青，提心吊胆。我抓住他的胳膊。”

“‘什么事?’我迫切地想知道。我感觉到有人停在我的肘部处，等待着听。”

“‘我不知道！’那个经纪人迟钝地答道。他全身发抖。‘那里是地狱！’”

“‘你是指场内吗?’”

“‘是的！他们都被切断了，正在流血。天知道死了多少人！’”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"'我的天！'陌生人叫道，从我们两个人中钻了出来，把他的脸贴近我的朋友的脸。'我的天，太可怕了！你注意到已故的鲍尔温的尸体了吗？"

他告诉我这个故事，是让我相信在占支配地位的激情中存在着戏剧性事件的可能性很大。我相信他讲的故事的每一个细节，因为在世界上唯一重复历史的地方就是华尔街。我情不自禁地想起了我的一位有才华的朋友写的一些小诗，他是已故的查尔斯·亨利·韦布，他到达诺克罗斯一两天后，试图说服拉塞尔·塞奇放弃一些现金，差点让拉塞尔叔叔完蛋。诗节如下：

门口的罐子

扔出炸弹，天花板破裂；
经纪人到达了天堂里。
透过明亮的大门闪耀着荣誉。
经纪人敲门——无力、无语、被炸毁了。
当他们回应他的敲门声时，
他问圣彼得："圣保罗怎样?"

尽管我坚持认为经纪人业务中缺少戏剧性时刻，我不能让你认为生活中缺少使人兴奋的事情。我反对的是华尔街的事实与华尔街的虚构的大相径庭。损失总是让人不愉快，但是不一定非要具有戏剧性。此外，你总是听说客户的损失，但你从未听说经纪人的损失。你总是听到过，当保证金快用光时，经纪人无情地抛售客户的股票；但你从未听到过为客户下注的经纪人变得一无所有。这不是商业的权宜之计或悔恨所驱使的，而是真诚地希望一文不名的朋友能有机会东山再起。经纪人做业务不能感情用事，这不同于零售的鞋商、废旧品商人或家具厂；然而，由于某种原因，他应具有非商业常规的自律，就好像客户破产了就是他的过错。我个人知道成百上千的事例，当客户没有保证金了，经纪人为他们承担了一段时间，就是为了给他们机会，让他们能东山再起。许许多多的大商人破产后能重新获得他们的财产，就是因为受惠于他们的经纪人的慷慨。我从同行经纪人告诉我的话中获悉，客户持有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

股票的方式在很大程度上导致了经纪人的额外损失。一个人可能每年给一家公司5万或10万美元的佣金，自然而然地，受惠人应该允许自己非商业性的行为。事实上，如果你是服装批发商的有利可图的客户，当你破产后，你不会得到任何特殊考虑。

在我看来，经纪人是各种各样骗子的最喜欢目标。在我们自己的情况中，我们也受害了几次。不是所有的尝试都会成功。埃德加·爱伦·坡曾经说过："人类的独创性能否构成一个谜，但合理地运用人类的独创性却无法来解开它，这尚可怀疑"。在我看来，没有人下定决心要保留属于自己的东西能设计体系的东西，因为其他人不会发现它的价值，并打算要获取不属于他的东西。换句话说，商行几乎不可能不如此小心谨慎，使它不会偶尔成为狡猾的骗子的受害者。有时候，外人在进行诈骗。通常，这是内部作案。员工可能多年来一直诚实正直，最后误入歧途。你怎么能提防呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 16 章

骗子总是物色成功的计划

◇ 我们经纪人最大的困难之一就是我们只跟那些可靠的人做生意。任何骗子做任何生意就是要建立信任，然后才能轻易地诈骗那些试图帮助他做生意的人。

◇ 当时的场外市场不属于公开市场，它是一个不负责任的团体，完全有别于今天的场外市场。那里有形形色色的所谓的经纪人，每个人都可以在那里交易。

我将讲述一些关于经纪人损失的真实故事。如果我没有告诉你最巧妙的故事，那是因为骗子总是物色成功的计划，不仅模仿它们，而且还修改它们来满足新的条件，或改变细节来使之不易察觉。我们经纪人最大的困难之一就是我们只跟那些可靠的人做生意。任何骗子做任何生意就是要建立信任，然后才能轻易地诈骗那些试图帮助他做生意的人。

一位女士走进我们的芝加哥办公室，她手里拿着密歇根州庞蒂亚克第十六国家银行的推荐信。那里当时还不是城镇，但很快就要成为城镇。信件一开始就介绍她是银行的优质存款客户。她在我们这里开了一个账户。她给了我们一张银行的纸片，好像她家乡的银行知道她，我们又能向谁询问她？她像一位沉着的商人，好像知道在经纪人事务所里该做的事情。她说话不多，不主动去打听小道消息。她有时在我们的芝加哥办公室交易证券。通常是场外交易的证券，但是她总是用现金来支付购买的证券，总是交付她所抛售的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

证券，她没有什么地方值得怀疑。她一次也没有做错事情。很快，她成为了我们做交易的客户之一，并成为了可靠的客户。

不久，玻利瓦尔黄金成了高度投机的矿业股票，在纽约场外非常活跃，每股涨到了80美分。那是11月的一个星期六。我记得日期，因为我去纽黑文观看耶鲁与哈佛比赛，那位贝克夫人给我们的芝加哥办公室打电话，询问玻利瓦尔黄金的报价。当她得知每股80美分，她给了经理一个订单，要求卖掉一万股。她以前就下过几次这样的订单，股票总是现有的。因此，经理接受了她的订单，我们执行了订单。我们以每股80美分出售了一万股。当然，贝克夫人告诉我们的芝加哥员工，她会在同一天把证书送过去。记住，这是星期六，市场在中午结束，而不是下午三点。

星期一我得到通知，芝加哥办公室已经在星期六为一位客户以每股80美分卖掉了一万股，我们得知他们将在同一天把证书运送过来。好了，当我发现并没有收到这些证书，我给他们发电报，询问他们是否发运送证书了，却听到说他们还没有，经理那时正在寻找贝克夫人。

玻利瓦尔黄金在星期一非常活跃，价格上升到了每股1.5美元。

我们的芝加哥经理给酒店打电话，得知贝克夫人在星期六下午退房了。她回庞蒂亚克的家了。他试图给她打电话，但是接线员却说在庞蒂亚克没有那个名字。银行不知道她在哪里。他们所知道的是她不在家。

经理跳上火车去了庞蒂亚克。很快，他就得知贝克夫人已经带着所有的行李溜走了。除了大吃一惊外我们没有客户，没有股票证书，一无所有。银行粗心大意地为他们根本就不了解的一位女人作了担保，现在的情况有所好转，他们确实一无所知。

星期二，我们收到了芝加哥经理的报告，并了解了一切。那时，股票的售价是2.5美元。我们从场外经纪人那里收到了责任通知，如果我们不及时交付我们在星期六以每股80美分出售的股票，他们会大宗买进，并让我们支付差价。我们告诉他们，我们正在忙于为他们购买相同的股票。

星期三，玻利瓦尔黄金每股上升到了4美元。那时，我们让一家侦探事务所追踪贝克夫人的行踪，并收到了警察的通知。我们开始以为自己可能是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



一个简单而巧妙的阴谋的受害者，被骗几千美元而已，现在我们怀疑这种看法了。

当时的场外市场不属于公开市场，它是一个不负责任的团体，完全有别于今天的场外市场。那里有形形色色的所谓的经纪人，每个人都可以在那里交易。购买贝克夫人的股票的经纪人现在大声叫嚣着索要未支付的证书，他们希望立刻得到证书，否则后果将不堪设想。那时，交易显示我们损失了四万美元，但我们确信自己能对付这些骗子。贝克夫人让我们卖掉股票，然后一伙骗子抬高纽约的价格。因此，作为一家享有盛誉的公司，布兰森·巴恩斯卖空这只股票。这伙骗子妒忌公司的名望，很显然是经过深思熟虑的，要我们用现金来解决此事。毕竟，卷入的金额并不是很大。

好了，我去了场外总部，要求召见星期六以每股 80 美分买入我们的玻利瓦尔黄金的所有经纪人。当他们来了后，我告诉他们，我们有证据证明我们是阴谋的受害者，而他们则有意或无意地卷入进来。很显然，最近狂涨的价格就是设计让我们来清算的。我们收到了来自全国各地各个交易者的电报，他们要以高于市场的价格来购买这只股票。然而，所有这些并没有吓倒我们。我不会提议进行清算，而且我告诉他们，我非常乐意他们采取法律措施来促使我们这样做。我说，我会去区律师事务所，而且我向他们保证，布兰森·巴恩斯公司会在此事上将坚持到底。别想从布兰森·巴恩斯公司得到现金！

我回到办公室。第二天，股票价格开始下跌。不久，它就跌到了 80 美分以下，我们最终大宗买进该股，股价低于我们抛售贝克夫人子虚乌有的一万股的价格。没有人起诉我们，我们也没有亏钱。

我将告诉你另一个事例，那次我们的确亏钱了。两次情况在细节上完全不同。一个人走进我们的波士顿办公室开了一个账户。他存入了 5000 美元。他持有马萨诸塞州一个小乡村银行的推荐信。他断断续续地交易美国钢铁、联合太平洋及其他两三种股票。他在办事员中很受欢迎，所以大家都认识他。这样，他成了一位常客。

一天，他走进这里的办公室。我们知道他是谁，他在我们的波士顿办公室开了一个账户。他给我们下了一个订单，要求买入 2000 股祖尼锌业公司的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

股票，然后以每股 6 美元的价格卖出。他说，他希望我们把该股送到波士顿，一旦股票到了那里，他会去认购。当然，我们在执行订单时，我们发现他有 5000 美元的余额，这让我们毫无理由怀疑他不会履行承诺。我们认为，当股票到达波士顿后，他会按时支付金额。于是，我们购买了股票，并将它运送到波士顿办公室。

那位客户再也没有出现。他们试图去找他，但是找不到。经过一两天的调查，依然毫无音信，我们开始怀疑是否又一次上当了。当我们开始抛售该股时，怀疑变成了事实。该股的市场消失了。我们也一股卖不出，所以我们损失了 7000 美元。当然，这位所谓的客户以一种非常狡猾的方式行骗。他在某种程度上取得了我们的信任，让我们相信他拥有几千美元。他之所以能够得逞，是因为他骗得不多。他支付我们 5000 美元，我们支付了 12000 美元给他的同伙。他可能认为这是公平的交易，因为我们是经纪人。

之后不久，相同的骗局在史密斯·马特森公司上演。要知道，他们在各个主要城市都设有分部，生意做得很大。一个骗子给芝加哥下了汀单，购买纽约的某只场外股票，当股票被交付给芝加哥时，就找不到客户了。但史密斯·马特森公司比我们聪明，在那个骗子逃跑之前抓住了他。我不知道他们怎么行动那么迅速，但我知道，他们在这个骗子的财物里发现了从纽约拍来的电报，上面赫然写着这样的建议："试试布兰森·巴恩斯公司。"

当然，不仅仅是专业骗子犯罪来诈骗证券经纪人。有一个人在我们最好的杂志上写诗。诗歌行业看上去不受欢迎，所以他决定成为一位经纪人。那是他的第二步。他可能仔细地研究过从业范围，成为了债券经纪人。或许因为很难获得客户或因为他下定决心以损害其他经纪人来谋生，他成立了一个精心策划的小系统。

他在华尔街有一个办公室，他的操作方式是这样的：他某天来我们的办公室，购买五种自由债券，认购后付钱。几天后，他进来购买了三种债券；当我们交付债券时，他付了钱。一周以后，他购买了七种债券，并付了钱，这次也没有出错。他在其他的经纪人事务所做了相同的事情。他这样做，因为他知道我们的债券交易人非常好，因为他是一个好说话的家伙。一天，前

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



任诗人购买了四种自由债券，并留下指示说把它们交付到他的办公室。四种债券并不是很大的交付，所以我们派了一个送信员。送信员认为收到了款项的两张支票，但实际上一张是支票，一张是汇票。汇票看上去非常像银行支票。银行支票是3000美元，而他自己的汇票是1000美元。送信员发现总金额是正确的，留下了债券，带着支票和汇票回来了。我们像往常一样把它们交给银行。支票被支付了，但是当银行出示付款汇票时，诗人气质的债券交易商告诉银行，他不能付款。银行正式通知了我们，我们的人当然去了这位所谓的债券经纪人的办公室。

"多妙的主意!"我们的人说道，"给我们一张3000美元的好支票和一张1000美元的坏汇票?"

"好的!"改过自新的诗人说道，"你看，我的银行余额很少。我得支付从查尔斯·帕克公司购买的债券。而在这之前，我会拿到费城的海利·弗莱明公司的支票，他们是一诺千金的。但问题是，关于出售这些债券的财产执行人的权利尚有争议!好了，告诉你实话，我非常羞愧地坦白，我在银行里没有1000美元，汇票没法支付。请耐心一点!我会支付这张汇票的。"说着，他从所有的口袋里搜出了大约107美元，把100多美元现金给了我们的人。他承诺几天后支付余款。

几天之后，债券交易商的诺言没有兑现，我们的办公室经理去见他，听到了另一个悲伤的故事，他所讲的倒霉的故事是和上次同样的凄凉和让人信服，我们给了他更多时间。当我们再次催他时，他满脸泪水地进来，给我们的人留下了35美元。

一天，我们的经理正好跟他在另一家经纪人事务所的朋友谈到了这位前任诗人，他非常惊讶地得知他们事务所也有相同的经历。他们开始调查，发现这个经纪人兼诗人至少欠了24家公司的钱。我们得知，他养成了少量付钱的习惯，有时用现金，或支付小额支票，有一次发电报汇款单给大中央车站。尽管如此，我们发现，这个缪斯女神的跟随者不到一年就从各个经纪人那里榨取了5万多美元，金额从500美元到3000美元不等。

他将此项"荣誉"仅仅给了那些生意兴隆的经纪人事务所和公司，因为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

它们能承受这些小额的钱，又没有必要呼天唤地或请求区律师的帮忙。看上去，他做的每件事情都得到了法律建议，显然，不时的小额款项是他的良好信念的证据。唯一从诗人那里把所有钱要回来的是乔治·N·钱伯斯，而乔治没有用到一年的时间。当他听到这个使用汇票并拒绝支付的故事，就亲自去拿。乔治·钱伯斯听诗人讲完故事，当他按照惯例承诺几天后支付时，乔治告诉他："该死！你知道你不会付钱！该死！我知道我想打你！"乔治打了他，然后要回了750美元。

诗人的行为最后终止了，因为他没有听从他的律师的建议。好像是一家公司派一位精明能干的送信员给这位所谓的交易者送债券过去。那个小伙子把债券交付给诗人，收到了银行本票和他自己的普通汇票。然而，那个小伙子说："不行！你得给我一张所有金额的保付支票，或把债券还给我，然后你来我们的办公室去取它们。"

诗人有些不知所措，或者，他和大多数骗子一样，实在是太急需钱，他不顾后果了。无论如何，他拒绝给那个小伙子支票或债券。这就构成了他的犯罪动机，这样区律师就把他送去审讯并宣布他有罪。他现在呆在州立监狱里。我知道，他又回去吟诗作词了。

自从我来到纽约后，就碰到许多骗子诈骗经纪人，我要讲的故事只是其中的小部分。任何一种诈骗都防不胜防。比如，不久前，桑普森钢制桩靴公司的高级职员从公司辞职。这家公司在纽约证券交易所发行了证券。他随身带上了几十万的债券，部分是授权发行的，但他仅卖出了三分之二。这位高级职员跟著名的桑普森公司以前的关系让他毫不费力地通过各位声名显赫的经纪人来出售。在他卖完所有偷来的债券之前，他就被抓住了，因为一位办事员对他产生了怀疑。这是一件小事，这位办事员核对序列号，并打电话给公司的财务主管，结果这位前任高级职员很快被逮捕了。

利用相似的名称进行诈骗的行为非常普遍。他们通常利用办事员的粗心而得逞。事实上，不诚实的交易确实很少，经纪人的雇员认为这根本就不存在。前不久，我的一位朋友损失了3000美元。一位客户给他们下了一个订单，要求出售1000股考克林矿业公司的股票，他们执行了。他们收到了证

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



书，但当他们交付它们时，买主却拒绝接受，因为它们是考克林矿业集团公司的股票，它们完全一文不值。

一家著名的西部电报事务所在场内有一位聪明、积极的话务员。他整天都在工作。除了他的日常工作外，他还引见了三四位客户。总而言之，公司对他非常满意。每个人都说，那个年轻人将会成功。

没有人会怀疑交易场所的这位模范的话务员会做任何诈骗的事情。但是，一天，这位年轻人引见的一位客户来到办公室索要结算单。

“我仅仅交易了几次，但我已经习惯于收到经纪人的月结单。”

“我们在每月月底才给你发月结单，”他们告诉他。

“我从未收到过！”他说。“很古怪，是吧?”

他们答应调查这件事，并这样做了。然后，他们发现这是这位模范的话务员和一位值得信任的订单保管员合伙干的。话务员假装通过电话得到订单，他转给公司场内经纪人去执行。他把这些交易告诉给他的同伙，也就是这位值得信任的订单保管员，然后把这些交易归于话务员引见的一位客户名下。月底，话务员密切注意，当月结单出来，并准备邮寄时，他会到簿记部跟他的朋友说，客户在外面，想要他的月结单。当然，簿记员就把月结单给了他。

当事情败露后，客户的账户显示已损失了 4 万美元。当然，话务员和订单保管员那时已逃跑了。客户狂怒不已。他声称，他每个月只交易两次，并盈利了一些，而不是损失。他要求立刻取消他的账户，并坚持要求公司赔偿。公司没有证据证明那个人通过电话给话务员下过任何订单，并帮助两位办事员逃跑。但一位合作伙伴要他等几天，承诺他们会抓住逃跑者。客户说，他并不感兴趣他们是否能抓住两个年轻人，他想立刻要他的钱。然而，公司的合作伙伴拒绝在周末之前就给他钱。

公司认为两个办事员策划以损坏公司利益来做交易。如果交易成功的话，话务员会抽出一些现金给那个“客户”，即“在外面”的朋友，或者通过给一个办事员好处来以某种方式来进行套现，然后逃跑。他们从未抓住话务员。然而，一天，订单保管员走进办公室进行了坦白，他说他只是一个工具而已，是客户策划了整件事情。如果有利润的话，他同意大家平分。如果交易显示

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

损失的话，他的目的就是让公司相信，他从未下过这些订单。最终，没有人进监狱。电汇事务所不想因此而搞得声名狼藉。现在，哪家公司能防止像那样的内部作案呢?

另一个事例是关于惠曼·韦斯特公司海滨胜地分部的经理。他的方法是利用休眠账户和静止账户。一些客户长线持有股票，他们希望股票有天会上涨，然后赚钱。然而，直到那时，他们只是坚持并充满希望。该经理仔细检查所有这些账户，自己把所有多余的保证金取走。当追加保证金时，他就为客户重新存入。他的诈骗行为让公司损失了相当可观的金额。多年来，他一直是这家公司一名可靠的员工。最后，他与一位女人纠缠不清。自从亚当以来，当一个男人遇到了坏女人时，哪个能使自己不受其害呢?

一位客户将一个人引见给柯蒂斯·贝尔公司的威尔明顿事务所的经理。这个家伙善于言辞，长相好看，他希望开一个账户。他说，他喜欢在那里交易，并宣布自己能弄到某些股票的好消息。他在公司存入了 4200 美元，答应一两天内会带着好东西来。但他从未这样做。他再也没有出现在办公室。他开了账户的两周后，办事处的经理收到了从英国某个镇寄给他的邮件。

邮件到达四周后，这个人出现在办公室，解释说，他突然被召回家，因为他的母亲生病了。她已经康复了，但年老体衰，她说服他放弃自己在美国的生意，并回到英国。她希望他能陪伴她一起度过余生，他已经同意了。他返回威尔明顿就是来处理他的事务。他决定出售他在美国的所有投资。只要他不在这个国家生活，他将把所有的钱换成英国证券。当然，他也将关闭他在柯蒂斯·贝尔公司的账户，然而，在销户之前，他要求公司出售一些他买入的铁路债券。债券只有 15000 美元。经理让他把债券拿来，那人离开了办公室，答应一会儿就把债券拿来。他希望他们出售，并尽快拿到现金，因为他想尽快回到他的老母亲身边去。

这是一个阴天，经理没有特殊理由地希望在电话里跟纽约的合作伙伴多聊几句，提及这个无关紧要的事情，说这位客户打算几分钟内发送一个订单来出售价值 15000 美元的债券。当客户拿着债券回来时，他刚刚发送了信息。经理下了订单出售债券。通常，订单会不费任何周折就会被匆忙送到场内，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



但正好得到信息的合作伙伴记起了关于这些债券失窃的报道。因此，他让威尔明顿的经理把这些债券的号码发过来。很显然，它们就是被偷的债券。客户在那里开一个账户，就是为了让经纪人为他们处理偷来的证券，仅仅因为他不走运，他被抓住了。他非常聪明，编了一个看似合理的好故事。他心存侥幸心理，不希望损失自己的 4200 美元，所以他没有做一次交易。他不冒险。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 17 章

1907 年大崩溃

◇ 债券自然而然就出现在我们头脑中。如果公众——我们的客户——不再愿意或没有能力交易股票，我们应该发展新的客户群。为了做到这点，我们必须扩大我们的影响范围。

◇ 债券本身就是为了使他的继承者在将来的某天感到欣喜。债券交易者买卖债券完全不同于买卖股票。

对每个人来说，1907 年危机太糟了！我们亦毫不例外。华尔街通过最少的保证金来避免我们金融历史上最糟糕的大恐慌。10 月是活期借款，接下来是银行困难，贷款利率高达 125%，甚至如此高利率，也没有人能够得到。情况很糟，支票形式的银行存款要支付额外费用才能得到现金。你一定还记得，我们采取票据交易所的证书。这是最后一次早已过时、毫无意义、毫无必要的破产。我想，全国都产生了这样的情绪，大家强烈地赞成建立更有效的银行体系。

当大恐慌猖獗横行时，我们公司面临的问题就是保持镇静，保持偿还能力，并试图让我们的客户也同样如此。大恐慌结束后，问题则是：当无法获得业务时，我们该做什么事情来获得业务？

我们从事的几乎都是股票业务。在我们的纽约办公室，几乎所有的客户都是股票交易者。我们必须找到其他业务来取代股票交易，并产生收入。

当然，债券自然而然就出现在我们头脑中。如果公众——我们的客

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



户——不再愿意或没有能力交易股票，我们应该发展新的客户群。为了做到这点，我们必须扩大我们的影响范围。除了纽约和波士顿，我们必须在全国各地找到对债券感兴趣的新客户。当股票市场有所起色后，肯定会有这天的，我们会让这些新的债券客户对股票产生兴趣。投机者和投资者总是与我们相伴。他们能在各处找到，但他们在特定的时间内会多一些，在另外的时间内则会少一些。根据庄稼轮作的原则，如果没有其他原则的话，当其中一者不明显时，我们必须要依靠另者。时机好的话，所有投机都是投资；时机不好的话，所有投资都是投机；普通人承认，如果他亏钱的话，他在投机；然而，如果他赚钱的话，他会告诉你，他在投资。

友好的专家们告诉我们，根据他们的经验，没有一家事务所能同时做好股票业务和债券业务。他们告诉我们，主要原因是没有一家事务所这样做。正如每个人知道的，债券业务一直掌握在少数几家公司的手里，它们都是专家，它们拥有自己特殊类型的客户，比如我的朋友克拉姆的公司。我记得我们作为债券商的经历，但不喜欢回忆我们的失败，尽管我们都知道原因是我们的办公室体制不适合出售债券。我的脑袋里总有一个念头，总有一天，通过充分准备，我会再次尝试一下。

在某种程度上，没有一家事务所能同时获得成功，成为伟大的债券兼伟大的股票佣金事务所，这些朋友所说的是对的。我同时也承认，债券销售业务与股票佣金业务截然不同。但我坚持认为，大多数股票交易者偶尔也会购买债券。因此，我们要做的事情就是从不同的角度来接近他们。

要知道，当提到股票时，所有的股票交易事务所都在证券交易所处理他们的业务。假设，一些经纪人找到一个人，建议他购买 100 股的美国钢铁。每个经纪人都会到相同的地方去购买相同的股票。他们都收取那个人相等数额的佣金，在相同的时间支付相同的价格。一个经纪人可能比另一个经纪人更有资本或者执行订单时更加小心谨慎。然而，事实上，就客户而言，从交易 100 股任何股票的各个经纪人中做出选择，这是没有多大区别的，因为这是个自由市场。

当提到交易债券时，区别则相当大且至关重要。不同的事务所处理不同

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

类型的债券，而这些债券的价格不等，利息收入亦各不相同。与成功获得业务的股票经纪人相比，专攻债券的经纪人必须在获得业务方面展示更多的独创性。债券业务应强调商品本质及卖点。比起股票，债券更具有商品销售业务的特色。当然，现代经纪人事务所必须条件具足以处理任何类型的业务，买卖各种各样的证券。这就是外地联系不可缺少的原因之一。我们很快意识到，我们需要处理债券业务的独立机构。今天，我们自然地就将债券业务员与股票业务员分开。

我的家族历史就是美国商业历史。帝国经历着向西扩张的过程，商业同样如此。我的祖父从事松树业。他从缅因州开始，然后西移到宾夕法尼亚州。他又从宾夕法尼亚州西移到密歇根州。我的父亲从事松树业，他同样向西发展到华盛顿州和加利福尼亚州，他总是从事松树业，购买林木。只要树在，钱就在，而树木在西部。

好了，布兰森·巴恩斯公司也是向西发展。他们起步于波士顿的一家小事务所，当时只有两个合作伙伴和一个办事员。业务发展后，他们在纽约成立了一家事务所。业务持续发展，为了防止规模变小，他们不得不扩展。我们认为，无论任何地方只要拥有制造业，证券经纪人就有钱可赚，比如，这些地域包括从匹兹堡向西到芝加哥、托莱多及底特律的地区。以前，所有的制造业都在英格兰，然后向西发展。今天，看看每件商品的制造商的图标或标签，就知道它的制造地。作为一家证券经纪人事务所，我们的发展历程紧跟着我们国家的发展历程。

当初我成为债券销售员时，没有一家东部事务所会出售西部匹兹堡的债券。如果你跟一位西部客户谈论债券，他会慢慢地离开你，或者嘲笑你认为他会上当跟你谈论这个话题。他会把你当成美元伪钞商或金砖交易商。如果他有钱投资，他会购买房地产、农业土地、小麦或肉猪。今天，他不仅购买债券和股票，而且芝加哥成了世界上最大的债券市场。

在 1907 年，我们非常急需发展投资业务来抵消投机市场的不景气，芝加哥顶尖的信托公司总裁迫切要求我们在那里成立一家办事处。他是我们高级合作伙伴的一位老朋友。他让我们进驻他的大厦，并强烈地推荐自己的最能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



干的年轻人担任经理。他竟然告诉我们，如果需要的话，我们可以用他的办事员来帮助我们。

他的建议来得正是时机，我们接受了它。芝加哥办事处一开始就很合算。我们雇用的第一位办事员现在成了备受重视的合作伙伴，现在仍然负责那个办事处。在他的管理下，无论股票市场如何不景气，从来都没有出现过赔钱的情况。我向你保证，如今我们在那里的业务盈利非常丰厚。

我们在芝加哥成立办事处不久，就成立了底特律办事处，它的成立方式则完全不同。老的纽约证券交易所公司辛普森·菲利普公司破产了，它的底特律分部的办公室经理和客户业务员不仅失业了，而且迫切地寻找做业务的机会。辛普森·菲利普公司曾是高度投机的事务所，拥有过多的分部办事处和非常时髦的客户。他们以挥霍的方式招待客户，并享有盛名。他们在纽约的城镇非商业区的分部在一家著名酒店的一间套房内办公，他们有屋顶花园、女盥洗室以及各种奢侈品和令人满意的条件。

然而，底特律员工都是非常不错的，正派的小伙子，他们都努力工作，都渴望在能吸引商人的环境中工作。他们听说我们在芝加哥成立了一家办事所，就来到纽约，催促我们在底特律也成立一家办事处。我们相信，底特律的前途会不错，因为它是制造业中心，我们决定先于其他经纪人事务所在那里发展分部。我们调查了那两个年轻人，最后决定在那里成立一家分部办事处，雇用辛普森·菲利普公司以前的员工。他们发现，布兰森·巴恩斯公司完全不同于他们以前工作的公司，他们曾为那家抱负远大的公司创下了良好的纪录。当他们不得不克服人们对经纪人事务所的偏见后，他们更加信任我们。当底特律的财富快速增长时，我们位于那里的分部的业务也迅速发展。今天，那里有十多家证券交易事务所。

我们在其他城市成立了其他分部，或者我们增加了电报联络点。我们正在寻找新的地方。我们想得到更多的客户，巴兰森·巴恩斯公司应直接服务于更多的人，或者通过拥有电报系统的其他经纪人转给我们的纽约或波士顿办公室来服务他们。我将举一个事例，一位年轻的哈佛毕业生来见我，要求来我们办公室工作。他这样做，因为我们公司有很多哈佛的毕业生。我给了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他一个职位，他成了一位非常能干的人。他为我们工作了两三年。一天，他来告诉我，他的朋友向他提出了一个建议，为他在纽约证券交易所买了一个席位，与他建立合作伙伴关系，并在哈特福德成立一个办事处。他认为那是一个良好的开端。我建议那个年轻人接受这份工作提议，并极力争取业务。他知道我们工作的方式。他和他的朋友建立了合作伙伴关系，他们工作努力。他们与我们有电报往来，他们的业务发展得不错。他们团队拥有最优秀的员工为客户服务。努力的工作、业务常识和良好的性情都是他们的主要资本，这些足以保证他们的成功。

1907 年大恐慌之后，股票市场不景气，我们成立了一些新的分部。我们的客户名单越来越多，管理费用也不断增加。我们必须比以前更加努力工作，这样总比支付花销要好。对于证券经纪人来说，这是一段很糟糕的时间。

那年 10 月，贷款利率高达 125%。在 1908 年 8 月，贷款利率低至 0.75%。你应该意识到，那时是买卖债券的时机，而不是股票。当货币利率下降时，债券注定会上涨。当我们看到活期贷款利率少于 1% 时，我们愉快地认为，除了股票经纪人业务外，我们已做好了准备。

当然，我们努力地去开发业务。对于我们来说，积极地出售债券是新业务。我们首次雇用了债券业务员。我指的是，这些业务员把他们的全部时间放在到办公室外面去销售债券，不干别的事情。如果我听说这家或那家伟大的银行事务所将发行了新债券，我会赶快去获得参与权。我不能告诉你，我们加入了多少家财团，但我不想我们错过任何一家，这完全就是积极进取。在我的工作中，汗水要远远多于激动，但是我们尽量做好。当所有的合作伙伴每天都工作十到十五个小时，为什么我们不能成功呢?

我在前面就告诉过你，那时，向普通大众出售债券不是一件容易的事情，特别是对于我们这样起初是股票事务所的公司来说更为不易。在某种程度上，我们派出的销售人员是教育家。就我们的事务所而言，他们是先驱者。我们到处寻找新客户。我们所接近的老客户的身份不仅是股票交易者，还是投资者。我们不得不教他们扮演新角色。卖点是截然不同的。我们告诉这些潜在的客户什么是证券，我指的是，一位投资者应知道所有的知识，以便机智地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



行动。这些知识包括公司业务本质的全部细节，过去和现在的收入，管理的前景展望及其原因，债券的安全度，以及其他数据。我们通常销售五种或十种债券。当我们的业务员滔滔不绝之后，他会把债券给客户，从他们那里拿到支票或其他付款凭证，他微笑着，答应当更多的债券发行时，给他们打电话。

如果客户购买了债券，他会把债券放在保险箱里，然后锁起来。他没有再出售它们的意图。他购买它们是为了除去息票。债券本身就是为了使他的继承者在将来的某天感到欣喜。债券交易者买卖债券完全不同于买卖股票。

如今，债券业务员会在星期一带着利率6%的债券去见客户，在星期二带着利率7%的债券去见客户。

"你卖出利率为6%的债券，并认购这些利率为7%的债券，"他说，并告诉客户他建议交换的原因。客户思考后，演算一会儿，要么很遗憾地摇摇头，要么给我们旧的债券，添加一些现金，然后我们将这些合意的新债券交给他。

旧式的投资者消失了，他们成功地成为债券的投机商。投资者估计新发行的债券的利率应该是安全的，而且应会提价，因此购买债券的愿望为交易注入了不安的因素。当然，业务量的增长非常巨大。我们没有专攻债券，但我们认为销售6000万美元或8000万美元很平常。有的事务所销售上亿万美元。一家发行债券同时零售所发行的债券的公司，每月的业务量几乎达到一亿万美元。当然，像J·P·摩根公司这样的事务所只做债券批发，业务量则更多。

我们在1908年发展不错，总是期望情况有所改观，并相信这肯定会实现。我认为，不是任何美国商人都值得被你们称赞为商业爱国主义。我们国家的历史教会我们期待什么。我们知道，我们的前景展望总是超出预期。美国乐观主义者常犯的错误是不够乐观。

如果1908年不是赚很多钱的年头，很显然，它总是并将是美国的营利机构得以改进并加强的时期，并为下一次收成做充足的准备。我告诉你，我的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

工作意味着汗水多余激动，但我向你保证，当我看到我们的机构在工作方式和员工方面都得到了改进时，我感到非常欣慰。我们解聘不合格的员工或不利于公司发展的员工，并提拔合格的、正派的员工。我们敏锐地关注员工。我真的想，我们和他们之间存在着感应，好像他们是我们的亲属，因为我们总是认为，布兰森·巴恩斯公司未来的合作伙伴和经理就在我们的办公室里正在为薪水而工作。我们非常自豪地说，我们所有的合作伙伴都来自我们的员工阶层。我们吸纳合作伙伴，从来不是因为他把资本带进公司，而是因为我们知道他所拥有的东西——精神、能力、知识和忠诚。简而言之，这些正是布兰森·巴恩斯公司对合作伙伴的要求。我们将成功归于全心全意的工作方式——机构里每个人都为公益而工作，以及高级合作伙伴招聘新员工的方式。我们没有开小差或发牢骚的员工。所有部门的主管进入公司时，都是刚从学校或大学毕业的办事员，我们为他们感到骄傲。拥有这样的机构就是好生意，同时，它让工作非常愉快。

那些希望存钱的办事员会把他们节约的工资储蓄在我们这里。我们给他们7%的年利息。利息每月存入银行，因此每年的利息高于7%。今天，我们办事员在事务所的存款超过16万美元，这些都是他们从工资中节约出来的。他们是首选的债权人，因为他们没有抵押品，没有在股票上进行投机，而只是将钱存在我们这里。对于我们来说，这是好生意，他们不是银行家，而是员工。随着我们的业务量增加，我们每年会发奖金。他们和公司一起利用机会发展。换句话说，如果那年公司的业绩好，我们发的奖金就越多。有些年，我们支付两个月或三个月的工资作为资金。我们有一年发的奖金高达60万美元。有些年头会好一些，有些年头会差一些，但是我们历年都发奖金。

我自己成为我们纽约办事处第四个合作伙伴和芝加哥的一个合作伙伴，我对公司的发展很有帮助，再也没有比这个更让我感到愉悦的事情了。每个事务所应计划与国家一起发展。我们确实是这样做的，我们认识到，我们总是应该为业务提供充足的人员配备。你会经常听到这个或那个“一人公司”。你可能会听到关于它令人兴奋的故事，但你通常发现，当那个人发生这样或那样的事情时，“一人公司”就会歇业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



已故的J·P·摩根是著名银行的老板，毫不夸张地说，他拥有公司的绝对控制权。然而，当公司由一人控制时，那人总是备受呵护，他的周围有很多优秀的合作伙伴。他选择他们，不是因为他们的资本，而是因为他们的能力和性格，因为这些品质正是J·P·摩根公司所需要的。现在它仍然是世界上最伟大的私人银行。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 18 章

新来的哈佛同事

◇ 在债券销售活动中，我们吸引了投资者。我们列举事实和数据来说明债券的价值。向客户提出建议是这个行业历史悠久的习惯，这只是承诺快钱及不劳而获，而且对于谨慎的投资者来，这没有作用。

◇ 准备对于商业产生的价值，与其对战争、实践或科学产生的价值无异。

当然，我们总是设法成功地从事股票业务。股票市场周期性不景气或缓慢下跌的价格让证券经纪人感到万分难受，这不是因为我们没有赚取佣金，而是因为客户不赚钱。我通过工作来挣钱，但我的工作与客户有着直接或间接关系。然而，特别当他们的账户显示他们亏钱时，他们通常不理会任何建议。

有一天，一些经纪人在午餐俱乐部谈论他们的业务考验。大家一致同意，他们恐惧的不是股票市场交替繁荣和萧条，而是客户的执迷不悟。

其中有一个人在美国历史上非常著名，任何美国人都对他的姓都耳熟能详。他说道："你们能告诉我吗？如果客户因为各种原因购买几只股票，有且只有一个原因迫使他减轻持有量，他总是抛掉那只上涨的股票、那只获利的股票。也就是说，正好就是他在购买中没有犯错的那只股票。我已经注意到他们每次都这样做。他们抛掉好股票，而持有坏股票。我的办公室的客户都

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



是成功人士，这些贸易商、生产商和各行各业杰出的经营者都是精明能干的、经验丰富的商人。然而，当提到股票时，他们都会犯难以理解的、不可原谅的相同错误。”

“我经常问他们：‘你有两排商品，一排很容易就以你的价格售出；而另一排价格则不动。你应出售哪排呢？你会削减利润，亏本把滞销的柠檬卖掉吗？还是会把它们库存起来，留到下一时令来出售呢？你拥有丰富的生意经验，为什么你在股票市场却反其道而行之呢？’”

“你们都知道拉里·利文斯通聪明绝顶，是吧？好了，他大量持有大麦股票，并盈利了，而他持有的棉花股票却亏钱了。因此，别人的建议和其他的错误操作把他搞得稀里糊涂，每次他身体不好时，他就卖掉大麦并持有棉花，最后他破产了。他自己告诉我：‘听着，我破产了。我只是在玩别人的游戏。总是抛掉盈利的股票，而持有亏本的股票。对于一个违背成功经验与规律的人来说，他只是傻瓜。’拉里·利文斯通有关投资的其他谈话都非常明智。我不断地把这些话重复讲给我的客户听，但他们总是屡教不改。”

“是的！”韦斯特·霍利电报事务所的老板欧内斯特·韦斯特说道，“然而，另一类人的影响很坏，他们非常聪明，精于诈骗之术，从而保护自己。如果能做到的话，我们不能让这样的聪明人进来，但他们中间偶尔会有一个人溜进办公室来交易。只要他在，就会搞得每个人都不舒服。他和大多数自作聪明的人一样，总是亏本，然后就消失不见。我记得一个叫比林斯的家伙，他在我们这里开了一个账户。他属于这种客户，认为如果自己在股市上下一个订单，经纪人就会偷窃他订单的八分之一或四分之一。他告诉你，你不会这样做，但专家可能会这样做。你知道这类人，他们最后购买假的石油股票，并抢在煽动者之前倾销。通常，我让客户接待员把拉里·利文斯通的话告诉他们的客户。你知道，几年前，拉里在我们公司大量清仓，而他的格言一天之间被广泛传播。拉里在他的回忆录中说：‘我不能在任何限制下进行交易。我必须利用一切市场机会，因为我试图打败的是市场，而不是某个价格。当我认为自己应该抛掉股票时，我就抛售。当我认为股票将上涨时，我就买进。这完全有别于对股票的波动进行打赌和预计股票的上涨或下跌。这两者是赌

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

博和投机的区别。'"

"我们从未能使这个叫比林斯的家伙掌握股票交易的基本道理。一天，他来到办公室，看上去就像六位国会议员选举或圣多明各大将军那样重要。当然，我知道，他得到了一只热门股票的内幕。我得承认，我为他感到高兴，虽然这不符合原则，他该经受一点点磨难了。他没有泄漏消息的来源。他只是在64美元每股的价格时下单买入100股小猪妞妞。正当我想阻止他时，我想起他需要接受教育，所以我决定给他一个机会教育他。"

"当然，寻常的事情发生了。股票上涨。而且，股价一路飙升。股票狂涨。"

"那天，股票上涨到140美元左右。当然，比林斯催促着在股票达到顶点时就获利了结，然后提现。他下单让我们卖出。我不记得当时的价格，但别人建议他在那个价格卖出。比林斯却说不。如果他能够未经允许自取的话，他不会给任何人几百美元不义之财的佣金。股票上涨迅猛，我想，他认为我们无法给出精确到一美元或两美元的市场价。"

"好了，股票开始下跌。当他取消第一次卖单时，股票下跌了一些，然而下跌幅度不大。我们再次建议他以市场价卖出，但他声称，那样的订单只能让经纪人马虎行事。当然，你知道他真正暗示的意思。好了，价格下跌得更多，他降低了下限，但仍然不给我们机会卖出以获得该得的利润。很快，股票飞快下跌，他完全取消了卖单。当他取消卖单时，股票跌后复升，达到了他最后给我们的价格。这好像是上涨趋势恢复了，因此他给出的卖单的实际价格高于报价。当然，股价又开始下跌。刚好接近他下单的价格，但还差一点。"

"早些时候到处都有各种谣言，在市场结束前，很显然，这只股票被垄断了。第二天，该股停牌，他不能在证券交易所出售它。最后，他通过其他一些经纪人在柜台上亏本卖出这只股票，损失惨重。我用厌恶的语气告诉他，他活该倒霉。我自己庆幸他的糟糕交易技术产生了恶果。我的愿望实现了，因为他疯了，关闭了在我们这里开的账户。我讲这个故事，因为我认为它是一个很典型的事例。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



"'是的！'一家活跃的佣金事务所的老板说道，他是我们公司的前任办事员。'我想，我最常抱怨的是让客户卖出股票比让他们买入股票要难得多。当我是马隆·托宾公司的办公室经理时，我跟多塞特·多洛迈特公司的董事长很熟。他持有一大批自己公司的股票，并利用大萧条以普遍的低价购入股票，从而大大增加了自己的持有量。当行业普遍得到恢复后，多洛迈特公司得到许多高报酬的合同，上校的股票变成了牛股。我知道他所做的业务，以及公司拥有的前景及其原因，我同样看好这只牛股，就让我的客户都买入多洛迈特。我们在 30 美元以下介入，并一直买入该股，直到高达 50 美元。在大约 55 美元左右，我仍然看涨该股。我的理由很充分，因为这是它的价值，我就不信它不能涨到 75 美元左右。我毫不犹豫地说，我确实相信 75 是稳妥的价格。我忘记了自己在该股赚了多少钱。总之，我一直看涨它。听从我的建议的每个人都赚了钱，你知道那是一种愉快、辉煌的感觉。'"

"一天，我的高级伙伴打电话让我去他的私人办公室，他将布兰恩上校开始出售所持有的多塞特·多洛迈特公司的股票的消息告诉了我。我没有询问他怎样得到消息的，或者我们是否有上校的任何卖单。很显然，现在我知道为什么这只股票在两天或三天前有那么多大单。内部卖单是合理的解释。布兰恩上校在所有行业和金融事务上的消息特别灵通，偶然成为多洛迈特最大的个人持有人。"

"当然，我想到了我的客户，他们都是很好的人，客户总是这样，他们听从你的建议，愿意用钱来支持你的观点，我担心他们是否会立刻抛出股票。因此，我马上从私人办公室冲到客户接待室，开始游说工作。在被叫进高级合作伙伴办公室的前一分钟，我还大声嚷着看涨，现在我得为我的突然变卦找一个理由。"

"我走到这些好客户面前，他们都忠实地听从了我的建议买进多洛迈特。我对第一位客户说：'比尔，卖掉你的多洛迈特！'"

"'什么？'比尔怀疑地说。"

"'你已经获利很多了。抛掉它！'"

"'为什么？'他不高兴地问道。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"'这样操作不对！'我说。我怎么能告诉他实话呢？"

"'胡说！'比尔说，'这样操作完全正确。它已经狂涨了。现在卖出获利很少。但它将再次疯涨。什么？你今天早上还说你要在 75 美元才卖出。'"

"'我改变主意了，'我说。"

"'赶快变回来吧！'比尔说，'现在，你走开！'"

"我跟第二个客户交谈，他几乎以相同的方式对待我，断然拒绝听取我的建议。我依次继续游说。我恳求、威胁、乞求并辱骂，所有的招数都无效。没有一个人愿意出售多洛迈特，我知道公司总裁所干的事情了。"

"正在那时，一家新闻通讯社发布了一则公告。它很寻常，谴责空头猛跌，并预计不计后果的空头会产生可怕的后果。"

"'好了！'我的客户就像希腊唱诗班，'那就是疲软的原因。'"

"第二天，我们从布兰恩那里得到了一笔巨额卖单。新闻通讯社出版了关于一位杰出的知情人士的惯例采访，不过这次是布兰恩上校本人。上校从技术上讲述了实情。他向公司投入了钱，但多洛迈特的生意没有任何东西来保证股票的出售。同时，他没有说在那天早上，他给我们下了一个订单从他的账户抛掉一万股。"

"好了，这就让我重新开始我的游说工作。我走到客户跟前，竭尽全力地试图说服他们。我告诉了他们所有的事情，除了真相我不能告诉，事实上，这也没有必要告诉他们。他们已经获利了，我希望他们在它缩水前脱身。但是所有人都拒绝。当然，股票的内部卖单很巨大，也很缓慢。"

"最后，我被逼上梁山，我要求股票的保证金，通过这种方式我让几位客户出局了。顺便提一句，他们在生活中成了我的敌人。其中一个非常生气，朝我说污言秽语，整个办公室都能听见，所以我让他出去。我非常恼火，对所有人发了一阵火。我说：'你们这些傻瓜认识我多年了。你们听从我的建议都赚了钱。现在，我让你们卖了一只股票，你们曾经每股都赚了 10 到 25 美元的利润，你们问我原因。最好的原因就是我让你们卖掉那只股票，让你们买入股票的人现在让你们获利将其卖出。如果你们不想听，就不听。持有这只股票，直到你们亏本。但第一个咒骂我的人将会乐哈哈！'"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“一些人认识我多年了，他们怀疑发生了我不便明说的事情，所以最后他们都抛掉了他们的多洛迈特。但我想，有二分之一的客户仍继续持有这只股票。它下跌到大约35美元，没有跌后复升，然后市场进入了萧条时期，所有的股价都在下跌。多洛迈特跌到了20或22美元。我们让大多数顽固的客户继续持有这只股票。其后，它下跌到10美元。这些家伙曾经都赚了不少的。”

这些朋友与他们客户之间的经历是大多数经纪人的经历。在大恐慌之后这些不景气的日子里，我们大家一同分享这些经历。这也是业务中的一部分。当然，你知道，我们一直在改进服务。电报联络点和分部事务所的增多吸引了更多的人，和更多的客户。

在债券销售活动中，我们吸引了投资者。我们列举事实和数据来说明债券的价值。向客户提出建议是这个行业历史悠久的习惯，这只是承诺快钱及不劳而获，而且对于谨慎的投资者来，这没有作用。我们很早就意识到，证券交易部应引进好的动作体系。我们逐渐改进我们的市场信件，让它们有别于普通信件。我们在波士顿的一位合作伙伴想到了一个与数据部有关的主意。它符合其他计划，可以改进服务并为股票市场创造更佳的时机，我们肯定时机即将来临。

好运伴随着布兰森·巴恩斯公司。那年，一位自信的年轻人从哈佛大学毕业，他学的是经济学。他头脑灵活、善于分析、并具有远见卓识。他希望通过目标明确的工作来谋生。他洞悉事物，你是无法想象这种非凡的能力的。大多数人的思维被称为直接思维，仅仅只是直接看见，而这是一种不带任何偏见，以与个人无关的常识性态度来对待表里如一或表里不一的人们和事物。实际上，在将来的某一天，他们的实质总能被了解。

这位年轻的哈佛毕业生下定决心，认为自己在证券经纪人事务所比在银行会工作得更好，能给自己和雇主带来更多的收益。这是他的特点，他花了三周的时间收集波士顿各种经纪人公司的数据，之后布兰森上校的一位朋友为他写了推荐信，告诉布兰森上校说，他希望为布兰森·巴恩斯公司工作。

“做什么？”上校问道。

“我想为你成立一个数据部，”年轻的塔利答道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“你有什么资格？”上校问道。

塔利告诉他所受到的理论培训，以及他在大学时在铁路、工业和社会学方面的研究。然后，上校说：“我想，你选对路了。我个人相信，任何事务所在未来的十年内都会成立数据部，并一直准备为客户提供明智的建议。现在不是开始的时候。市场很恶劣，公众的信心处于低潮时期，像我们这样的佣金事务所要削减开支，而不是增加开支。我希望你能给我写一封信，好让我以此来说服自己。你可以在信中告诉我你所做的哪些准备对我们的业务具有价值，同时继续观察市场条件和情况，当你认为更好的市场和业务的时机到来时，你再次跟我联系，我看我们是否能发现你的价值。”

年轻的塔利说他自己没有想过像布兰森上校一样成立事务所，因为上校实际上已设想了未来金融世界对受训的经济服务的要求。然而，他回到家后，第二天就写了信，精心地进行准备，详述了自己在大学时的研究主题对现代经纪人业务的用途。他同样说道，他准备立刻开始工作，因为他确信，最糟糕的情况已出现了，业务将有所提高。因此，他在布兰森·巴恩斯公司里得到了职位。

这次，年轻的塔利被要求去见帕特里克·马洛伊。你大概还记得，在1888年布兰森·巴恩斯公司成立时，最开始马洛伊是唯一的办事员，同时也是所有的办公力量。他通过自己非凡的能力以及对工作的热爱，几年后就荣升成为合作伙伴。马洛伊对年轻的塔利的观点表示赞同，并雇用他来为公司成立数据部。这个部门不仅收集报告和出版数据，还应积极地参与工作：通过有效地分析影响交易、商业和金融价值的所有事实，回答客户的所有投资和投机问题，并为客户提出建议。

如今，塔利成为了被尊重的合作伙伴。我认为他是华尔街最出类拔萃的人物之一，也是对国家做出杰出贡献的人物之一。

我们就是这样发展数据部的；事实证明，它对客户非常有价值，而且它对我们也非常具有价值。通过调查各个公司，我们了解它们所关注行业并整体地了解它们的业务，这些都通过同一行业的其他公司反映出来的。我们要提供的正是事实和解释。我肯定，我们数据部的报告反复地充当刹车，来为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



许多客户的过度热情来减速。

如今，一些设备齐全的经纪人办事所效仿我们成立了数据部。正如其他任何因素一样，当数据部正式开始运营时，这些数据有利于减少股票投机的损失。这就使得聪明人终止了盲目投人或凭直觉买卖股票的行为。现在的股票交易者就像商人。当然，没有任何东西能保证证券百分之百不亏钱，但是过时的股票与债权买卖的方式仅仅依赖于道听途说，这在今天是难以忍受的，因为代价太高。

一位备受尊敬的老朋友不同意我的观点，他几年前从主动业务中退休。他在华尔街兢兢业业干了三十年，退休后的无所事事让他非常容易发怒。一天，他对我说："我们也拥有良好的数据部，通过数据部，我们轻易地为客户提供许多具有价值的信息。然而，我从未发现公司的任何客户咨询过这个部门，或来了解我们是否拥有真正具有价值的数据来帮助他们做出交易决定。关于债券，或关于投资，确实是这样的。然而，关于股票，情形则不同，他们不希望了解事实。有时候，通常当交易显示亏本时，客户则打听股票的内幕。直到那时，他也不想去了解真相。他真的是想找到某种希望或理由来证明自已购买那只股票愚蠢。我发现两种客户——聪明人和大傻瓜，而后者根本就不想了解任何数据或事实他们想要找到一个在股票市场操作的借口，这样的人多达95%。"

我承认，那是守旧的经纪人的观点。这不是因为我的朋友是个愤世嫉俗的人，而是他没有意识到情况的变化，因为客户和经纪人都发生了变化。我把我们数据部的起源告诉你，是为了让你知道，我们做了准备来应对注定会发生的变化。那时，商业正在发生变化，我们跟着它一起变化。我不能清楚明了地看到十年或二十年后我们可能面临的问题，但我知道，我们不能站着不动。如果我们想通过国家的进步赚钱的话，我们必须提前做准备。这不同于成立新的或不同的办公室机构来处理未来的需求，我们无法预计需求，因为我们无法具体地设想新业务。我认为，最好的准备，也是唯一可能的准备，就是在头脑中保持一种合适的状态。

准备对于商业产生的价值，与其对战争、实践或科学产生的价值无异。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

帕斯特是我们这个时代最伟大的人物之一，他曾说："在各种可观察的行业中，机遇只垂青那些心理有准备的人。"他指的是心理有准备的真正的科学研究员。"机遇"指的是如果你做好准备的话，意想不到发生的事情会为你提供向前进的机遇；"心理有准备"意味着抓住所观察的现象的真正意义。

我们确信，有一天我们必须做更多的业务，更多的新老业务。我们的头脑中一直都有这个念头，当我们的机遇来临时，它就会"垂青"我们。多年的前景期望，观察股票业务崭新的、明确的证据，我们的思想准备为我们收获迟来的红利立下了汗马功劳。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 19 章

汽车行业的先驱

◇ 这些年轻人仍然努力工作，勇气大增。他们的头脑中有一种信念：他们确信，华尔街无人从事的领域也是有钱可赚的。

◇ 他们通常在黎明前等待机遇的到来，抢在任何邻居起床之前抓住机遇。他们早早就开始等待，把竞争对手远远地甩在了后面。

在 1907 年大恐慌之后的几年内，我们所发展的债券业务相当赢利。尽管股票市场不景气，我们还是竭尽全力地发展股票业务。在 1910 年，作为一家公司，我们首次对汽车生产商的融资发生了兴趣。这个伟大的行业，如果不是在婴儿期，就肯定是步人了青少年时期。它需要资助，因为整个世界都资金紧张，因为有一个人一直都很慷慨。这个人的故事在我的脑海中是活着的美国人中最伟大的商业传奇。我会按照正确的时间顺序来讲整个故事。

这个人的名字叫乔治·鲍德温·汤森。他是这个行业的先驱者之一。他是第一批能全面地、热情地抓住汽车行业的人之一。这个行业是机器和工业的巨大机遇，他的强大而生动的想像力使他能轻易地为他描绘令人惊讶的胜利。就是这么一回事，他相信自己的运气，每个拿破仑都是如此。

汤森生产了一种汽车，并进行广告宣传，每年都进行改进，然后成十、成百、成千地出售，直到他成为一位极其成功的生产商。他赚了很多钱，但又把所有钱投入到了业务中。他发展迅速，因为他不满意汤森汽车的成功，他购买了其他广受欢迎的生产公司的控制性股权，然后把这些工厂联合成为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

著名的通用汽车公司。

在汤森的巨大驱动力下，汽车业完全是迅猛发展。因为它是新行业，他的销售额巨大，利润极大，他继续投资修建新工厂或扩大旧工厂的规模。他的房地产、工厂、机器及其他无形资产的价值很快就升至成千上百万美元。至于有形资产，他从未计算过。那时，对于他来说，资产资本化毫无用处。银行当时并没有把这位年轻的天才放在眼里。信用调查员知道，一些汽车公司正在挣大钱，但同样不能确信其利润的可观。

乔治·汤森成了一位非常有钱的人，但他的财富都投入到了汽车工厂，利润回报相当可观。无论通用汽车公司什么时候需要钱，它就给银行票据。银行为了安全起见，坚持让汤森先生亲自背书，汤森先生乐意这样做。他自己没有拥有所有的股份，但他坚信这个行业的未来，并没有看到自己背负成千上万美元的票据的危险性。对于乔治·鲍德温·汤森来说，钱不是万能的，除非当钱用于修建更多的汽车工厂时，它才值钱。

票据具有一个不好的习惯，就是在不便之时到期。通用汽车公司的所有票据都在1910年金钱大恐慌的中期到期。当时没有联邦储备系统，我们已经对恐慌及随之而来的金融、商业和心理等方面的麻烦习以为常了。

贷款方不想更新统一汽车公司的票据，因为他们害怕，或者他们可能没有余钱。无论如何，乔治·汤森被迫到处筹集资金，寻找有胆量的人来为他的公司的需求提供资金。他的公司的商业表现非常卓越。很显然，与任何行业相比，它比大多数行业更加盈利。而且，它像早期的电话行业。也就是说，投资者认为这或多或少是赌博。要知道，这很安全，但有点不确定。它没有历史背景。我们没有办法来预计繁荣的永久性。然而，乔治·汤森对自己和公司的未来信心十足，这打消银行家心里的重重疑虑，他说服了一家最著名的银行，这家银行非常杰出而且绝对安全，它在一定程度上帮助通用汽车公司形成了财团，并承保1500万美元的票据。他用这些钱认购了旧的票据，并修建了更多的工厂。

利息那时非常高。记住，那时极度缺钱，此外，银行家索要并获得了通用汽车公司优先股的红利和普通股。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



现在请你记住，乔治·汤森自己掏腰包来支付红利。我指的是，获得优先权和普通股成了银行家财团购买公司票据的诱因，这些都来自汤森的个人持有股。请注意这个事实，这些票据相同的普通股后来每股售价是1500美元。在1910年，这家公司为了筹集1500万美元举步维艰，12年之后，即1923年公司的资产负债表显示它的盈余为1.32亿美元！仅次于美国钢铁公司和福特汽车公司，通用汽车公司即使不是世界上最大的制造公司，也是本国最大的制造公司。

在这些不景气的年头里，我非常渴望做任何业务，这些票据在这些方面看上去相当不错。我们确信，我们能让客户分享我们的信心，所以我们加入了通用汽车公司的财团。我们毫不费劲地及时把这些票据分派了出去。

这就是我们第一次对汽车公司融资感兴趣的方式。没过多久，索斯沃斯汽车公司的创办人，总裁兼最大股东朱利安·T·索斯沃斯将大批的优先股出售给马丁·曼利公司及银行家，并提供相同数量普通股作为红利。相同的普通股最后每股售价为280美元，这个价格以公司收入为基础。如今，为了为自己提供资金，索斯沃斯汽车公司不出售优先股或普通股，或任何东西，除了它的汽车。

这些事件对于以后布兰森·巴恩斯公司获得轰动一时的成功并成为现代经纪人公司起了很大的作用。另一件事件发生得晚一些。我总是认为，华尔街的生活不像小说作家所描写的那样，它既不是悲剧，也不是通俗闹剧。我率直地承认，我们华尔街人士的事业具有真正的传奇色彩。

以豪威尔·斯图尔特公司为例。查理·豪威尔和杰克·斯图尔特是斯坦纳德兄弟公司亨利·斯坦纳德的办事员，他精于商业票据。在老式的、管理良好的斯坦纳德办公室里，他们锻炼出了良好的性格，具有全国商人和制造商标准的赚钱能力。他们经常外出，买卖票据，顺便结交许多朋友。他们了解纽约、宾夕法尼亚和新英格兰成百上千的银行。他们是正派、聪明的年轻人，并工作努力，他们在斯坦纳德公司干得很成功。他们雄心勃勃，计划自己从事商业。因此，他们存钱。当他们有足够多的钱时，豪威尔在纽约证券交易所购买了一个席位。他们拥有很多朋友和熟人，包括批发商、零售商和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

银行，他们相信自己能成功地成为证券经纪人。同时，他们计划从事自己所精通的商业票据方面的业务。如果他们不是选择在那个特殊时期来从事商业的话，他们会立刻成功。当时，可怕的不景气和大萧条使得华尔街无人赚钱。

这些年轻人仍然努力工作，勇气大增。他们的头脑中有一种信念：他们确信，华尔街无人从事的领域也是有钱可赚的。他们通过报纸了解到个人或封闭公司拥有一流信贷的商业公司。它们可能以优先股的形势出售给公众，红利为百分之七或百分之八。进行这样的交易会得到各种佣金，如果优先股的发行得到股票行家认可的话，佣金会一直成为他们的收入来源。他们的生活目标就是出售这些能挣大钱，却不为人熟悉的东西。这就是一个把买方和卖方聚在一起的事例。买方是具有利害关系的人，他们总是不愿意分享他们的好东西，也不需要筹集资金。对于买方也就是公众来说，他们没有意识到在任何地方都存在讨价还价的现象。

像豪威尔和斯图尔特这样的人，他们通常在黎明前等待机遇的到来，抢在任何邻居起床之前抓住机遇。他们早早就开始等待，把竞争对手远远地甩在了后面。

一天，查理·豪威尔来见我。他说他给华尔街的每家专门发行公司证券的事务所打了电话，但没有一家事务所对他的计划感兴趣。他说："现在我来找你！"

"你为什么来找我？"我问。我一点也不知道他的交易。

"首先，因为我知道你会倾听事实，不会害怕，也不会有任何偏见；其次，了解事实后，你会自己得出结论，并采取相应的行动，无论是否有先例。我认为这个交易对我们非常有好处。我将把事实告诉你，然后你再告诉我，布兰森·巴恩斯公司是否会加入？"

"好的，查理！"我说，"我能看出来，你要告诉我的事情很难处理。你得承认，我是极小的希望。你的恭维起了作用。这个交易是什么？"

"当然，我会全部告诉你的。你听说过连锁店业务吗？"

"我听说一些连锁店的业务做得非常大。如果管理合理的话，它们应该能挣大钱。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“是的！你听说过P·P·帕尔贴吗？”

“名字很熟悉。我经常看到它，但我不知道它的位置。”

“你能在大西洋沿岸各州每个城市的蓝色商店的前面看到过它，那里共有五万多居民。”

“是吗？”

“这就是那笔交易。我已获得了P·P·帕尔贴最少一万最多二万优先股的买卖特权，并获得同等数量的普通股作为红利。优先股支付百分之七的股息。公司很赚钱，并在成立之日起就开始支付股息。我跟老帕尔贴多年来相处融洽。我为他出售股票很多年了，四天前他给了我买卖特权。如果一些经纪人能帮忙的话，我就能得到这笔交易，因为老人知道我们的资源不足以处理它。我告诉你，我一直奔波，但结果是我的所有努力都白费了。”

我觉得这听上去不错。核查收入数据之类的事情是轻而易举的。我认为我们能处理这只股票。这应该是很盈利的交易，并将让我们进入新的领域——证券买卖。这是值得尝试的。我一直都在为这样的事情做准备。

“我想加入，查理！”我说，“但我必须要征求合作伙伴的意见。同时，在我跟他们说之前，我想和你一起核实所有的事实和数据。”

“好的！”他说。他非常急于搞定这笔交易，所以他回到办公室去取所有的资料，并在一个小时后把它们拿到我的办公室。

我和他一起仔细检查了所有的情况之后，我更加渴望能加入进来。我相信，这肯定能成功。我更加确定，我想迈开第一步来进入新的领域，这可能会获得巨额利润，并给我们带来新的收入来源。我花了两天的时间来研究事实和数据。第三天，我给波士顿的合作伙伴打了电话。

我把帕尔贴公司筹集资金的事情告诉了他们。我告诉他们，我已经了解了他们的业务和股息记录，我们打算进入证券买卖的行业。我认为这只股票适合我们加入。

然而，合作伙伴并不像我那样具有激情，他们不想跟帕尔贴商店做任何生意。金融市场充满着不确定性，他们准备按兵不动。

我知道，我的争辩是无用的。我的高级合作伙伴都是非常能干的商人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他们很快做出决定，但他们总是拥有好的理由。然而，我觉得这次他们拒绝加入的原因是我没有像查理·豪威尔那样使得这个计划听上去非常吸引人。所以，我对巴恩斯先生说："如果豪威尔来波士顿跟你谈，你能给他机会吗?"

"当然!"巴恩斯先生答道，他不仅是世界上最好的人，也是最公平的人。

第二天，查理·豪威尔去了波士顿。他非常吸引人，是我见过得最好的推销员之一。他毫无费劲就把他的主张销售给了我的高级合作伙伴。当他说完话，他们变得和我一样热情高涨。因此，我们告诉查理，我们将和他一起做生意，他赶快地去告诉老帕尔贴，说他得到了银行业帮助，准备行使他的买卖特权。

当然，我们得到许可去核查了这家公司的业务。我们的专家检查了工厂，也就是成百上千家连锁店，并且专业会计检查了他们的账目。当审计员审完他们的报告时，我们发现整体业务情况比想象的要好。这就意味着我们的工作比预计要容易一些。

当然，在整个过程中，我们的专家报告非常令人满意，我们开始准备销售证券。我记得，在一个星期六，我们所有事务所的销售员都到了纽约。他们开心地放弃了整个星期天，去参加帕尔贴公司举行的会议，讨论公司的前景并仔细地分析证券的好处。我和查理·豪威尔给我们的销售员做了演讲，让他们都了解这个计划。第二天，他们都热情地开始了初步工作。

两天后，我们以98美元的价格向公众出售了两万股优先股。购买优先股的客户每股可享受以25美元的价格购买四分之一股的普通股，或全部购买五千股普通股。公司在纽约证券交易所将这些证券列入上市证券名单。

账目签署后的半个小时后，股票全部售完。这是一次空前的成功。

我格外高兴，因为我为布兰森·巴恩斯公司找到了一个盈利的新领域。豪威尔·斯图尔特公司正确地选择了融资的新领域，我们则进入了曾持有强烈的怀疑态度的领域，也就是说，如果通过证券交易所上市证券，全国的商人都会抓住机遇来购买成功的私人公司的股票。他们确信所购买的股票会有很好的回报，并希望通过提高业务或牛市来让股票升值。我们的交易赚了几十万美元，利润不菲，但它对于布兰森·巴恩斯公司的价值远胜于此，我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



通过实际的经验得出结论，这些证券拥有市场。我想把帕尔贴连锁店事件的尾声告诉你：优先股已无效，新股票被发行来替代旧股票。如今，新股票的售价相当于每股350美元，因为我们出售给客户的价格是每股25美元。事实证明，无论对银行家，还是客户来说，这都是很好的交易。

豪威尔和斯图尔特这两个年轻人是对的，在首战告捷之后，他们继续筹资开办其他的连锁店，同样获得了高额利润。他们在证券交易行业的这块领域里可以堪称领先的行家。除了拥有想像力和勇气外，他们白手起家，并赚得金满碗银满钵。我在这里说，他们的客户没有理由会后悔。在那些年头，没有事情可做，因为繁荣时期还没到。然而，这为现在的证券市场活动提供了更广阔的方式。我们正竭尽全力参与纽约州交易市场的各种各样的业务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 20 章 没有人能战胜华尔街

◇ 投资者被红利所吸引，而投机者则认为未来的繁荣应由股价的上涨来体现。无论商业是否繁荣，债券持有人的回报是固定的。

◇ 当一个人声称，没有人能战胜华尔街的游戏规则时，在某种程度上，他是对的，没有人能够习惯性地从无到有。经验能轻而易举地反驳错觉或者大多数人对来得容易的快钱的错觉。

◇ 与过去相比，证券经纪人业务的动作更加机智。它的成功跟客户的成功有着密切的关系。关于大师级操纵者玩打了记号的扑克的故事大部分都是纯属虚构的。

在豪威尔·斯图尔特公司来找我们帮助他们出售 P·P·帕尔贴连锁店两万股优先股之后，我们公司承认，我们应该为自己公司找到专门领域来为公众直接销售股票。私人公司的股票可以赚大钱，它可以吸引投资者和投机者，也就是说，它包括两类客户。投资者被红利所吸引，而投机者则认为未来的繁荣应由股价的上涨来体现。无论商业是否繁荣，债券持有人的回报是固定的。当然，他首先关注的是利润。优先股同样在好的时机拥有限定的红利，仅次于债券。通常，赚大钱要靠普通股。

从前，普通股被出售给自动报价机的观望者，也就是投机的公众。一家新公司的普通股通常发行新股票增加名义资本，或充其量是公司创办人的期望值。1901 年联合钢铁的激励性行为就是经典的事例。包销财团雇用詹姆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



斯·R·基涅来让投机者对股票感兴趣，由他来配销价值成千百万美元的新证券。他们出入经纪人事务所，在那里为各种各样的投机者经营保证金。购买股票的人根本不注意对所得红利的预计，他们宁愿得到股票上涨10美元或20美元的保证，并打算尽快地抛掉股票。这就是为什么普通股以55美元出售后，很容易以9美元以下的价格卖掉这些暴跌后未售出的极好的证券。然而，随着国家日益发展，股本价值也同样增长。10年或15年后，这些虚股也蒸发掉了。

基涅的方法太过于投机，很难吸引我们公司，债券销售太缓慢，而且要求更复杂的机构来操作。相比而言，普通的佣金事务所更容易管理。我们想到了一个好的办法来向单独的购买者出售盈利的美国公司的普通股。更大胆的投资者和更守旧的投机者会参与进来。所有的问题就是找到合适的公司，一些具有安全性的私人公司可能会向公众出售全部或部分股票。豪威尔·斯图尔特公司出售P·P·帕尔贴连锁店的股票，霍尔·弗瑞尔则出售他们的低质铅砂所有权。同时，我们从事常规业务。

1915年的一天，我的好朋友威廉姆·艾伯特·希克斯给我打电话。他是莫里桑尼亚国家银行的总裁，我们在那里开了一个账户。

“杰克！”他说，“当你有空时，你能抽空几分钟来顺便拜访我吗？”

“我马上过来。”

“如果你现在忙的话，你可以明天来。我想给你讲一个神话故事。”

现在，希克斯是一位可靠的真正朋友。我跟他的银行有很多的业务往来。如果他想给我将一个神话故事，我会乐意听的。银行家的神话故事肯定会很有趣的。我想，我也有时间听故事。

“我马上过来！”我说。

“马上！”

希克斯挂断了电话。我想，他自己在暗自发笑，他的声音听起来是这样的。当我走进他的办公室，他在咧嘴笑。

我说：“开什么玩笑？伯特！”他马上严肃起来。

“杰克！”他庄严地说道，“下午，一个人在这里给我讲了一个天方夜谭的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

故事。我想了一下，决定讲给你听。”

“很好！”我鼓励他。

“你听说过一个名叫乔治·鲍德温·汤森的人吗？”

“是的，”我答道，“他曾是统一汽车公司的总裁。我了解他，因为几年前我们公司加入了他们财团来出售他们的票据。后来我听说他被温特沃斯·霍普金斯挤出了公司。”

“这就知道这些吗？”

“就这些了！”我说。于是，伯特·希克斯看上去很高兴，可能在想他能告诉我多少。

“好的，你听着！如果不是碰巧知道这个故事是真的，我是不会相信一个字的！我从别人那里听到了他的历史。他创造了奇迹——”

“到底以什么方式？”我打断道。

“他赚了成千上万美元，建立了庞大的产业。听这个人说将来的梦想，就感觉像在听幻想小说。他只需要 500 万美元来满足他的订单。佛瑞德·利德尔把他带来见我。我建议他向华尔街的朋友们申请，或向其他银行申请，但他说，每次他跟一位银行家谈论，都会受到冷遇或他们会叫来警察！”

“为什么？”我问。

“为什么？”希克斯先生重复道，这位现代银行总裁是一位进步人士。“为什么？因为他是汽车生产商。他的行业是新行业。这个行业太新了。如果你把成千上万客户的钱投入到一个处于发展初期的新行业，这是非常危险的事情。我自己会在合适的时间给他提供合适的资金。但永久是不可能的！”

我知道，希克斯是一位精明的、目光远大的商人，但他持有银行家的偏见。为安全起见，他有着银行家应有的偏见。比起辉煌的投机成功来说，密切关注安全的投资更为明智。希克斯的态度让我立刻就觉得汽车行业会重整旗鼓。想着过去的事情，我又想到了未来。看到改进的交通方式所带来的革命性变化，我看到革命正在进行。我说：

“我想汽车行业将会发展得更好，它会成为非常重要的行业。人们需要它。它能快速地携带他们及其家人，以及他们的行李。当像你这样的人不再

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



认为它是奢侈品时，每个人都会拥有一辆小车。"

"我很高兴你这样认为！"希克斯说道，"因为现在我会唆使乔治·鲍德温·汤森来找你，你应该帮助他筹到所需的数百万资金。这就是我给你打电话的原因。我自己仍然不会驾驶每小时30英里的汽车，我依然会乘坐火车。"

"彼此彼此！"我承认道，"然而，越来越多的人都会把它当作必需品，而不是奢侈品。如果它的机械得以改进的话，价格越来越便宜，并继续保持，它将成为我们时代最了不起的产物！"

"好了，汤森跟你谈过吗？"希克斯怀疑地问道。

"没有！但我非常希望他能我跟谈。"我说。

"我们去见佛瑞德·利德尔吧！他是汤森的老朋友，他非常渴望能有人为这位天方夜谭的巫师筹集资金。或许他已拿到了所有的汽车行业的证件，希望筹借到一些现金。但这只是一个猜测。快点！我们走！"

我们到了纺织贸易国家银行。佛瑞德·利德尔是这家银行的总裁，我和他很熟。

"佛瑞德！"没有问候，希克斯说道，"告诉布兰森·巴恩斯公司的杰克·温，你的朋友汤森想要什么？"

"你好，杰克！"利德尔说道，然后跟我握手。"我们这家银行礼貌待人，甚至对其他银行的存款人都很礼貌。杰克，考虑一下他的观点，我的朋友汤森对自己的克制力都大感惊讶。他想扩大工厂规模，这需要修建新的工厂，他认为他需要500万美元新建工厂来经营在即的业务。他得到了大批的小型汽车订单。他有能力让各种各样的人来为他卖力地工作，他的代理商自然能让人们来买他的小型汽车。小型汽车交付之后，他自己可以得到更多的小型汽车的订单，这样他将在三年内生产。他的计划是生产更多的小型汽车，购买改进的机械，这样就能大大地降低成本。好了，如果他得不到另一个订单的话，他认为自己能在两年内支付500万美元。然而，他对银行资助抱有很大的偏见。按照他的观点，当小型汽车开始赚大钱时，银行家一插手这个行业，它就完蛋了！"

"他会让我们自己来审计账目、评估工厂和调查他的方法和员工吗？"我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

问道。

“我想，他应该会的！”利德尔说。

“为什么不给杰克写一封介绍信，让他跟你的天才谈一谈呢？”希克斯建议道。

利德尔点点头说：“我会这样做的。我会打电话告诉汤森，你会去见他。”

“如果可以的话，你安排我们明天下午三点半见面吧！”我说。

利德尔马上就给汤森打电话，并给我安排了会面。第二天下午，我去见了这位汽车生产商。他的办公室位于西街57号，隔河不远。办公楼不大，楼下有一个大会客室。在大会客室的后面是乔治·鲍德温·汤森的私人办公室，他曾任统一汽车公司总裁，时任阿伦比汽车公司老板，现在急需500万美元来扩大业务。当我经过车库时，我看见了很多阿伦比小型汽车，全都精致、崭新和未售出。

与其说这是引人注目的景象，不如说是贵族气派的街坊。然而，这并没有影响我。如果阿伦比公司员工所从事的业务值得我们跟他们做生意，我不会介意他们做业务的地点或办公室的外观。

乔治·B·汤森正在等我，他是一位身材矮小的人，前额长得很好。他把利德尔的介绍信递给他。他看了一眼信封，没有读就放在了办公桌上，然后跟我握手。

“我不得不让你卷入这件麻烦事，”他亲切地说，“我现在每年生产5000辆小型汽车，这个生产量还不到以后我们每个月的生产量。我得到了大约40000辆小型汽车的订单，我需要大的工厂来经营业务。我现在没有考虑未来，因为将来会自有其果。我考虑的是现在，现在我需要500万美元。我们的利润会全部用于将来的扩建。简而言之，就是这事！”

我肯定，汤森已准确地陈述了事实。他是一位杰出的人，举止令人信服。我有一种迫切的感觉，想抓紧去为他筹集500万美元。这样，这个人就不会浪费任何时间了。耽搁只能让数百万的钱白白浪费掉。

“你能挣多少钱？”我问他，因为我感觉时间非常紧迫，不应该浪费在初期阶段。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“我想，今年能赚200万美元!”他非常肯定地说道。

“什么?”

“是的!”

他的回答如此自信，于是我问他：“你想过怎样来筹集这笔钱吗?”

“是的!我想出售公司的股票或债券，而不想要任何更多的票据。这就是我丢掉统一汽车公司的原因，因为票据会在不便之时到期。我需要的是合作伙伴，而不是银行家。”

这正是我们一直在寻找的!

我说：“你可以通过出售合适的普通股来筹集资金。”

“非常好!”他说，好像事情就这样定了。“你是否认为我们应该抓紧时间?”

“当然，我必须先跟我的合作伙伴商量，然后才能肯定地告诉你，我们会跟你做生意。在我告诉他们之前，我必须更加详细地了解你的公司。比如，在我检查了你的账目和工厂之后，我才知道你的股票是否有价值，或我是否能出售它。”

“当然没有问题。现在，温先生，请你告诉我，我需要做什么来使事情能更快办妥?”

“好的，我们需要知道你经营业务的方式。这不仅仅是贵公司制作成本单或合理保管账目的问题，我们还要调查贵公司的业务，以便出售你的证券，因为我们要向客户和合作人介绍证券。在此之前，我们必须清楚地整体了解你的行业，特别是你的公司机构设置。除非我们找到恰当的人来经营公司，否则我们不会购买最好的制造厂；除非最能干的人才拥有合适的设备来经营业务，否则我们也不会支持他们。我要说的是，我非常看好汽车行业及其未来。”

听了我的一番话，他感到异常愉快。

“你们什么时候改变观点的?”他迫切地问。

“我想，应该是我们公司在1910年加入财团来承保发行你的旧公司的票据时。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“是的，我付给了以财团为首的银行家过高的费用。我不想跟你谈论他们。他们可能是你的朋友，但他们让我辞掉了自己建立的公司的总裁职位，我个人及时承担了后果。我是公司的董事，但我从未参加过一次董事会会议。来日，我一定要参加 一次会议，我会再次当选为总裁。让那天到来的方式就是尽快地出售我的阿伦比汽车公司的股票。温先生！今天，汽车行业肯定要比世界上任何其他行业都盈利。我知道。我很早就进入这个行业，我知道自己挣了多少钱。我告诉你，它还没有起步呢！”

“可我经常听到人们说，它已经达到了饱和点。”我说。

“亲爱的温先生！”他非常诚挚地说，“到世界上没有男孩出生时，汽车行业才会达到饱和点！”

我笑了。他继续说道：

“听着，温先生！多年前，也就是 1907 年，许多汽车制造商在底特律一家酒店见面，协商行业情况。每个人都在那里，我指的是，美国每个汽车生产者都在那里，大大小小都有。行业内最富有的公司之一的老板表现出恐惧，认为我们的生产速度实在太快了。一些人同意他的观点，认为我们要放慢速度，否则会发生可怕的事情。”

“我说，我不同意他们的观点，我们的主要问题不是生产太多的汽车。大规模生产意味着更廉价的汽车，更廉价的汽车意味着更多的买家。老戈弗雷第一个改变了主意，他问我那年生产了多少汽车。我回答说，如果他先告诉他生产了多少汽车，我就告诉他。他说，他不敢说。我说，如果那里的每个人都说的话，那应该是一件好事。一两个人支持我的观点，但大多数人不听，或者因为这样或那样的原因不敢告诉别人。然后，我建议大家用酒店的信纸写下他们将在 1908 年计划生产的汽车数字，然后将数字相加，就可以得到总和，并不透露任何的单独产量。好了，我们这样做了，我打赌，大多数人写下的数字都是假的。我们把纸对折起来，扔进一个帽子里，老戈弗雷把它们搅混，就好像在洗牌，然后他和吉姆·兰辛将数字写在另一张纸上。戈弗雷自己咕哝着把单个的数字相加。突然，他停下来了，脸色变得像粉笔一样煞白！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



“‘天哪！’他说着，倒在他的椅子里。”

“‘发生什么事了？戈弗雷！’我问道，站起来扶住他，好像他昏倒了。但他挥手让我走开。”

“‘这办不到！这办不到！’他说。”

“所以我坐了回去，并问：‘多少？’”

“‘它会让我们大家都彻底破产！’”他说。

“‘记住，他是百万富翁，拥有极好的工厂，生产广受欢迎的高价小汽车！’”

“‘快点，我们都等着呢！’”我说。

“‘它会让我们都破产！’他重复道。”

“‘我们这里有些人并不是第一次破产了。多少？’”

“‘25 万！’他用绝望的语气说道，然后像用车胎穿孔一样泄气了。其他人的反应更糟。他们看上去就好像在六秒钟内就要断气一样。”

“‘哦！什么！’我说，‘就这些吗？’”

“‘它会让我们都破产！’戈弗雷说。”

“‘肯定！’吉姆·兰辛说。据我了解，他的业务在三年内就赚了 300 万美元！”

“‘肯定没事！’我说，‘我一生中从未听到过这样的傻事！好了，我将在三年内就生产那么多小型汽车！’”

“他们认为我疯了！生产数字将生活中的乐趣都带走了，会议不欢而散。每个人都脸色发青、沮丧地回家了，除了我之外。亲爱的温先生！我几乎让威胁得逞了。如果不是你的银行家朋友们，我不至于落到这个地步。如果你能为我们出售足够多的股票和债券来扩大阿伦比工厂，我会把这些数字击得粉碎！”

我相信他，因为这就是他的风格。他继续道：

“温先生，我和你将一起做生意来达到双赢。我希望你不要认为我疯了，我对自己预期已经是保守估计了。你看，我完全彻底地了解这个行业。我从一开始就进入，我从中得到发展，我总是经营着你们所谓的母公司，我指的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是，汽车的生产和销售。我的父亲是一位货车制造者，我的第一份工作就是货车制造。当我还是小孩时，他就离家去了西部。他希望自己的货车能在繁荣的农牧地区卖给大多数人，因此他选择了密歇根州。那里可谓应有尽有，木材、人力和市场。他制造了许许多多上等的农场货车。”

“当我长大时，世界已向前发展了，老式的、缓慢的车辆已过时了。我改造货车，不断进行改进，让它变得更轻，但仍然坚固，因为道路已改进了。其他的货车制造商认为我会破产，因为农场主都很保守，他们会坚持使用我父亲制造的老式样货车。但我出售的是我的轻型货车。然后，我发现市场变得非常有限。货车相当耐用，而且替代品供不应求。因此，我开始制造轻型马车。我看到大规模制造轻型马车能挣大钱，因此我就开始制造。我自己就是以轻型车辆制造商而出名的，但我是通过制造现代车辆来赚钱。当时，正好我生产的轻型马车就是那种类型。它就是美国人想要的类型。我就是靠生产交通工具来赚我的第一桶金，我现在仍然靠它来挣钱。我一直将人类的需求资本化，让他们尽量快捷、舒适地从一个地方到达另一个地方。”

“汽车出现了，我从一开始就热衷于它。我从未想过它是玩具或者奢侈品。我知道，它肯定能成功，因为它是值得的。我知道，它必须要改进，这是大势所趋。我知道，这意味着我的轻型马车的行业结束了，这是我从孩童时就开始从事的行业，但这并没有令我感到惊讶。我正忙于计划进入更好更大的行业。”

“我看到它的到来，但我似乎无法让别人也看到。我花了很多年来试图说服我的朋友，摆在我们面前的是大事业，但他们都建议我坚持轻型马车行业。我有一个非常不错的员工。我想，你知道，一些为我工作的工头或主管都在汽车行业挣了很多钱。”

“不，我不知道。”我说。

汤森继续道：

“他们都是好人，他们为我努力工作，甚至比我更加努力。我们生产更多、更好的轻型马车，但对于我或他们来说，旧激情已不复存在了。他们渴望跟着我一起进入新领域。最后，我放弃了货车制造，并进入了汽车制

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



造业。”

“我取得了老式尤里克汽车的制造权。它能奔跑，这就是它的全部特点。它拥有老式的链条传动装置，噪声非常大；它的所有部件都有毛病，你可以在十英里之外听到老式尤里克所发出的轰隆声；它外观不美，但它拥有好车的生产过程。我并不认为它的外观很丑，因为当时我们没有审美标准，昂贵的外国汽车的外观也不怎么样，而我关注的是速度、耐久性和一致的可靠性。我知道，如果我想出售我的汽车，我得抓住这些东西。我不会忘记这点，我的员工也不会，哪怕是一分钟。当我控制这些关注点，我开始制造汽车，而当我一开始制造汽车，我就开始改进它们。它有很大的改进空间，上帝知道！那时，我的大多数竞争者都处境相同。我想要制造的是好车，而且任何一辆都要比他们的大多数汽车便宜。”

“毕竟，对于我来说，这不是一个新问题。汽车只是代替现代轻型马车的最新式的东西，因为汽车越好，我卖得就越多；我卖得越多，就会卖得越来越便宜。我只是一如既往地做我一直做的事情。”

“我是对的。第一批尤里克汽车质量不好、外观丑陋、噪音很大，公众购买它，只是因为它是机动车辆。与其他汽车相比，我的价格非常合理。在机械改进的不久前，我出售了成百上千辆。自从它的外观改进后，它的销售量增多。多年来，我不再白白地制造美观而坚固的轻型马车。”

“它能赚钱吗？我告诉你，我没有想过这点。我考虑的是开发那种能畅销的汽车。但如果我告诉你它的利润，你是不会相信的。首先，为了改进汽车，我就得提高价格，但是销售额增多，生产成本就降低了。公众非常乐意以合理的价格购买一辆好车。我的销售员来见我时，他们的眼珠都快要从头上掉下来了，他们不敢相信自己的成功。”

“我知道哪种阶层的人会购买我的尤里克汽车。我希望我的腰包更鼓一些。我需要为更高阶层的人生产更好的汽车。设计一款新车、做广告、打造名气是费时费钱的事情。我没有时间来等待或拥有更多的钱来投入到汽车行业，因为它发展迅猛，就像打破纪录的蘑菇。我只是购买了德格拉斯特工厂及其声誉。当你购买一种有品牌的产品，其中一部分所花的钱已用于做广告

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来打造名气了。这方面的知识就使得推销员少费口舌，对于时间很匆忙的人来说，这是非常值得的。”

“老温斯莫是德格拉斯特的总裁和主要股东，他制造了一款很不错的汽车。每个人，包括其竞争者都承认这点。他像魔鬼一样，对设计和技艺很挑剔，但他的生产数量却非常之少。他制造好车，但生产量却不够。他不能满足订单需求，这是一笔不好的生意，会让那些想买你汽车的人去买别的牌子。老温斯莫不想扩大它的生产量来满足需求，所以我出钱使他放弃控股人地位，并安装新设备，老温斯莫的工程师多年来一直就提出这样的建议。我同样出钱让枫叶汽车公司放弃控股人地位，这家公司生产中等价格的汽车。公司效益不好，我以低价购入该公司股票，因为这个价格要比我重建工厂要便宜得多。我同样获得了豪雷卡车厂的控制权。通过合并这些工厂，我成立了通用汽车公司。我让温斯莫和豪雷两家持有新公司大量的优先股。”

“亲爱的温先生！我们出售了很多汽车，很快就赚了很多钱；作为统一汽车公司的控股人，我意识到，早在这之前，我就是一位成功人士了！我发现，只有我个人背书票据，银行才会借钱给公司。这并不让我操心，因为我的生活都卷入了这个行业。只要我能继续扩大工厂，我会为公司做任何事情。我对此做出解释，因为我背书的票据都同时到期，毫无疑问，20 年的票据同时到期是最错误的时间。我不得不到东部来筹集资金来付清这些票据。”

“你帮忙出售的 1500 万美元的优先股和普通股的红利都来自我的个人持有股。我并不介意，但组建财团的银行公司是以银行家为首，而不是制造商。因此，他们认为公司应由他们的办公室来经营，我告诉他们，尽管我的确是白手起家的，但却是一个很糟糕的金融家。他们叫我空想家。我拥有肖恩汽车公司的买卖特权，今天你花 10 亿美元也买不到这个。而那时只需 2000 万美元，我在纽约、波士顿或费城都筹不到资金。但这是另外一个故事。此外，我公平地说，甚至在我自己的行业里我不能说服任何竞争者，我们中没有人，或我们全部都不能达到我们应该尝试的生产量。我已经鼓吹大量的生产很长时间了，这个相同的方针让海勒姆·肖成为了世界上最富有的人。”

“好了，我丢掉了我的宝贝。统一汽车公司正在赚钱，而我作为股东从未

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



参加过董事会会议。如果我来经营它的话，它会生产更多的汽车，因为他们能出售更多的汽车。”

“我将告诉你，我是怎样开始创办这家阿伦比公司的。我看到了廉价汽车拥有巨大的市场，因为这是我能够生产的廉价汽车。人们喜欢实用，但他们同样喜欢美观。我决定生产利润很高、外观不错的低价汽车，这称不上一个诀窍。我只是生产好车，进行特定的改进并提高性能，因为它看上去无异于更高价格的汽车。我希望它的价格低于500美元，为了此目的，所以我决定售价为490美元。”

“当提到它的名字，我希望它能代表好车，让每个对汽车感兴趣的人都喜欢它，所以我以我的老司机路易斯·阿伦比的名字来命名，他可以堪称高速公路上闻名世界的巨头。每个人看到‘阿伦比’这个名字，就立刻会想象路易斯每小时驾驶一百英里，创造新的速度纪录，通过某辆进口或国产的昂贵汽车来赚钱。我让路易斯做广告宣传，当我需要帮助时，我在轻型马车行业的一些老合作人来到我身边，于是我得到了最好的工程师和设计师。我们一起发展这个小小的幻想计划，那就是每年千真万确能出售10万辆汽车。”

我笑了，因为汤森皱眉了。然后，他笑着说道：

“如果你想笑，我将告诉你一些好笑的事情。我深信，我每年会轻易出售25万辆汽车，而现在我出售30万或40万辆汽车。我不知道，我该怎样来促进它。我告诉你，我们今天制造的汽车只达到了未来五年内十分之一的制造量和销售量。你们过去称之为轻型汽车。今天谁谈论轻型汽车？这个术语的进退两难说明了公众态度的变化。当你不能确信是否应该用几匹马来把它拖回家时，它就是轻型汽车。不确定性使它成为了奢侈品。今天，它绝对可靠，因为它是必需品。”

“温先生！我拥有买家，却没有汽车来交付；我拥有订单，却没有生产能力。你帮我获得那笔钱来扩大我的工厂，我将出售汽车。下一年我将挣200万美元。你可以核查我的账目，你会发现，我们拥有订单。但我不想通过票据来借钱，因为它可能会在货币市场紧张时到期。我希望朋友和客户加入进来，因为我知道，他们的钱是安全的。我希望相信这个行业的人能来提供

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

资金。”

我满怀兴趣地听着汤森说话，他的话很容易理解。他的远见、勇气和唯一的目标都一清二楚。我感觉自己好像认识他多年了，并一直很喜欢他。同时，我的头脑中只有这一个坚定的念头，早把其他的想法都抛得九霄云外。这就是我们一直在寻找的机遇。我们可以向客户出售一家盈利公司的普通股。我知道，很多人都认为汽车是过于新兴的行业。我认同汤森关于它的永久性发展的观点，这就使我认为布兰森·巴恩斯公司应该认同这个最有前途的行业。但在我们进入这个行业之前，仍然有很多事情要做。

“‘汤森先生！’我说，‘我希望我们能做成生意。但首先我们要审计你的账目和检查你的工厂。我们会跟你手下的员工进行联系，这样我们能决定你的组织类型和你是否有能力来管理更大规模的工厂。我个人非常同意你的观点。我愿意将我自己的钱投入你的计划，它并不是花言巧语。然而，当我要让客户用他们的钱来冒风险时，我不会相信任何人的任何话。我们评估你的工厂，对合适的资本化形成一种概念，然后从投资者的角度来整体地研究汽车行业。如果我们专家的报告证实你的陈述，我十分期待这样的结果，我们就有充分的理由来出售你的证券。现在讨论细节没有意义，我会立刻跟我的合作伙伴商量，如果他们愿意，我们会安排参观你的工厂。这样可以吗？’”

“‘我们什么时候开始？’他简单地问。”

“‘几天之后我会告诉你！’”我说。

在街上，我看了看手表，发现自己花了差不多四个小时来听汤森讲他的故事。我重复的只是其中的一小部分。这是一个引人入胜的故事，比起我希望从伯特·希克斯那里听到的故事，它少了很多天方夜谭的味道。我坐在那里，甚至没有吸烟。

你放心，我抓紧时间给波士顿的合作伙伴打了电话。我把我的感受和建议告诉了他们。他们让我跟进。我建议让一个合作伙伴和年轻的塔利加入纽约的团体，塔利负责数据部，拥有非凡的分析头脑。同时，我将从约翰·J·赖安公司聘请一位专家，并咨询工程师和行业审查员。

第二天早上，我出去打听关于乔治·鲍德温·汤森本人的信息。我去拜

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



访那些了解他的人，比如，我的老朋友汉弗莱·唐纳修。当汤森曾任总裁时，他们曾为统一汽车公司出售债券，他们应该都是合适的人选来为新公司的需求筹集资金。如果他们有理由拒绝这样做的话，我应该知道那是为什么。我去了他们的办公室。我和这家公司合作伙伴的融洽关系仍然犹如我们还在哈佛大学读书时的关系，尽管我拒绝了接受他们邀请我成为合作伙伴的提议。

“克拉姆！”我问道，“你认为乔治·鲍德温·汤森这人怎样？”

克拉姆犹豫不决。然后，他慢慢地说：“毫无疑问，他是一位很能干的制造商，但他完全缺乏金融意识。”

“这很糟吗？”我问道，完全放心了。

“这还不够吗？”克拉姆问道。你知道，他出售债券，但在那个行业里，强调的是公司的管理状态。

“我之所以问你，”我解释道，“因为我们被要求来为他的改进进行融资。莫里桑尼亚国家银行的希克斯和纺织贸易国家银行的利德尔引荐我们认识。”

“我真的希望你们能跟他合作。他需要希克斯和利德尔这样的人为他掌舵。如果他们能够做到的话，这将是他的成功因素。他是一位杰出的实干家，具有远见卓识。他的伟大的理想、体能、勇气和头脑都能让梦想成真。但他很难处理他的公司的财政。他的所有想法都是扩大工厂，制造更多的汽车，赚取更多的钱来修建更多的工厂，以便制造更多的汽车来赚取更多的钱，诸如此类。如果他跟你们这些人合作，他所挣的钱是没有止境的。最有趣的事情是，他一点儿也不在乎钱。”

“那么他肯定是个好人，并能成为朋友！”我说，“非常感谢你，老朋友！”

从克拉姆的办公司出来，我到纺织贸易国家银行去见佛瑞德·利德尔。

“我见了汤森，”我说，“我们准备去参观他的工厂，并审计他的账目等。如果一切检查结果都好的话，我们会为他筹集资金。现在，你能告诉我，你对他的真实看法吗？”

“哦，他的历史无关紧要。他本人才是最重要的。他靠制造轻型马车起家，进入汽车行业，成立统一汽车公司，被我们的银行家朋友们夺取了管理

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

权，现在正生产阿伦比汽车。这就是他所做的。他是一位天才，你不得不防范这点。这个人在密歇根州书写了工业的历史。总有一天，他会让它在华尔街变成大写字母。当他来找我，跟我谈汽车行业，我所能做的就是不要把他带到保险库，然后不理睬他。记住，他对钱不感兴趣，他的花销比我的大多数办事员还要少。这不是因为他吝啬，恰恰相反，他从未想过美元，他总是想着汽车和客户。对他来说，成千上万美元和几十美元是一回事。"

"我想，汤森想挣足够多的钱，是为了买回通用汽车公司的控制权。他想为阿伦比公司筹钱，并不想危及到他的控制权，这是你要记住的。我相信，他能把生产的许许多多的汽车都销售出去，所以不用担心他的过度扩张。"

"我之所以希望他成功，因为他是一位极有天赋的人。但天才往往会让银行总裁短命的。你自己对他的印象如何?"

"我的印象就是，我们能和他做生意！"我说。

"如果你让他跟你谈，我知道你会的。我希望你们双方都好运。我想，你会发现事情正如他所描绘的那样！"

"那么我们一定会为他筹集资金的！"我说道，然后离开了银行。

我回到我的办公室，发现塔利正在等我。他已经开始独自调查了。通过某种方法，他跟汤森曾做过生意的每一个交易者取得了联系。报告证实了利德尔对我所说的话。毫无疑问，我们坚信：汤森能生产多少汽车，他就能卖出多少汽车。这就让我们只考虑一个问题：我们会为一家由富有经验的成功人士经营的新公司融资吗？我自己的答案是肯定的。对于我们来说，这是一笔好生意。多年来，我们一直准备介人这个领域的商业投机。

几天后，我们的团体前往密歇根州。成员包括我，波士顿的一位合作伙伴，他是会计专家；年轻的塔利，数据部主管；以及来自赖安公司的工程学专家。

我们在早晨抵达底特律，一队阿伦比小汽车在站台上迎接我们。我问，这是什么主意？汤森说，了解阿伦比汽车最好的方法就是在从底特律到工厂的路上驾驶它。路程只有六十英里，但路面不像现在那么平滑，汽车都是崭新的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



我、汤森以及汽车制造者约翰·马隆进了第一辆。其他人上了由阿伦比公司的专职司机驾驶的车，汤森说，他们的车曾打破赛车纪录，这真是令人难忘的。好了，先生！这些阿伦比小车驾驶得飞快，就好像是伟大的路易斯在驾驶他们。他们的底盘很小，当我们在路上遇到坑坑洼洼时，脊椎很容易震颤。但乔治·汤森坐在我的旁边，满脸堆着自豪、慈爱的笑容。我们在书写汽车的历史。无需更多言语！

我们到了哈德维克，阿伦比工厂就在这里。我们驾车来到城镇的汤森酒店，它以乔治·B的名字来命名。哈德维克的每个人都为乔治感到自豪，就像乔治为他的阿伦比感到自豪一样。

酒店的经营者在前门热情地欢迎我们。他告诉大家，晚上将举行特殊的宴会，并希望我们在房子里住得舒适。他总是为我们忙前忙后。要不是我感到太疲惫的话，我会尽情享受的。

我们将行李放在酒店后，就去参观工厂。我们仔细地检查。我们看到了汽车的制造过程：组装、检验、拆卸及其他过程。我们的专家提出问题，并做好笔记。我们与工厂的工人一起吃午饭，他们的精神给我们留下了很深的印象。

晚上，我们参加了特殊的晚宴。除了我们的团体，汤森还邀请了经理、记账员、三四个员工，所有的人都不错。晚宴过后，我们参加了家庭聚会，包括客人——十几个哈德维克人，他们都是银行家和商人，汤森立誓让他们为阿伦比工厂出资。他们知道我们来这里的原因。为什么不呢？这难道不是家庭事务吗？

我们谈论了交易。他们都有着各种各样不切实际的想法，因为大多数人都没有任何将股票出售给公众的经验。我反对发行债券或优先股或票据，坚持认为出售合理资本化公司的普通股就能融资。股票的买家会承担一定的商业风险，就跟汤森和他的哈德维克投资者一样；如果有利润的话，他们将分享利润。最后，我按照我的意思行事，我为他们解释清楚除了发行普通股外，其他方式都不行。

下午，我们乘坐火车返回了底特律，然后转车回到了纽约。当我们拿着

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会计报告和工程报告后，我和汤森开始谈论交易。他自己不会将股票出售给公众，而是由我们来出售，他的观点总是和我们不一致，但他对此表示理解。因为他知道我们是公平的，他让我们来决定。

专家的报告证实了我对工厂和行业所持的赞成观点。我们非常挑剔，坚持要得到所有的白纸黑字记录的精确事实和数据。我们将要公众购买一家没有历史背景的公司的股票，特别是商人都极大地怀疑一家新公司的绩效。我们以前犯过错，我已在前面讲述过，所以我们煞费苦心地避免在阿伦比的业务中犯错。我们希望它能成为众多此类操作中的首次成功，但不是为了我们能够虚报世界上的所有钱，不论它多么合法，哪怕是交易的任何部分。

直到我们完全确认了全部依据，我们通知汤森准备着手交易。接下来就是谈判和讨价还价。汤森认为，将来的利润就如同银行里的现金一样真实，希望通过出售股票来获得更多的钱，希望他能超出我们对公众购买股票的预期。同样，我们邀请加入财团的其他事务所对于价格、佣金以及各自加入的规模都各抒己见。

我们开了一次次会议，但是毫无结果。当我把情况汇报给巴恩斯先生时，他从波士顿打电话告诉我，他厌倦了整件事情，希望我放弃。对于巴兰森·巴恩斯公司来说，这里的碴子太多了。我说，现在放弃太可惜了，因为我们投入了太多的时间和花费，我恳求他来纽约跟汤森和其他参会者商谈。他同意了，我们终于在第四次会议上达成了协议。

公司将进行重组。原先汤森和他的朋友每人持有每股 100 美元的几千股股票，而我们将按照 20 万股无面值股票的基础来重新对公司进行资本化。我们不希望任何人认为新股票的股价等同于普通的 100 美元。公司必须理解，这是一家非常繁荣的新公司，购买股票的任何人都能成为合作伙伴，是财产的持有人。汽车行业能干、富有经验的人已经取得了成功。

汤森得到了 10 万股股票的持有权。其他小股东共持有32000股股票，而布兰森·巴恩斯公司以每股 65 美元的价格持有68000股。我们打算以每股 85 美元的价格向公众出售。

汤森坚持认为，我们将股价定得如此低是一个巨大的错误。我告诉他，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



我们计划以每股85美元的价格卖给客户，因为我们希望他们获利。同样，也因为我们宁愿股价是85美元，然后升值到100美元；而不是卖价是100美元，然后看到它跌到85美元。他坚持认为我们是错的，但我们继续行事。

我们组成了财团，以前与我们做类似生意的事务所加入了进来，不过这次财团经理是布兰森·巴恩斯公司。我们已经准备了类似的事情，因此当我们最终以每股85美元出售阿伦比汽车公司的股票时，我们毫不畏惧。

你从未看到过这样的事情。当广告登出的那天早晨，场外交易市场开始交易阿伦比，股票刚刚发行。股价迅猛上涨，交易额巨大。我们都说不出话来。我希望我们的首次这类的商业投机能成功，但我没有想到它会如此轰动一时。当我们得到场外交易市场的报告时，我们并不感到轻松自如。当股票开始认购时，每股竞价是90美元。

但价格没有定在那里。当认购完毕时，股票的卖价是每股125美元。想一想！当然，每个人给我们办公室打电话，想知道到底发生了什么事情，到底是哪里出错了。财团的其他成员和局外人一样一头雾水。我和朋友的谈话如下：

“唉！杰克，阿伦比汽车是怎么回事？”

“我不知道！”

“场外交易市场的卖价是125美元。”

“我知道！”

“你是说，当市场价是125美元时，你分配给我们的价格是85美元？”

“是的！”

“答案是什么？”

“他们都疯了！”

“你是说，我们的卖价可以是125美元吗？”

“你想卖多少就是多少！”

“我们能以85美元买到吗？”

“这样做确实是忍痛割爱，但合同就是合同，我们给你们的价格是85美元。”我告诉他们。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我的一个关系密切的朋友，因为战争的原因，让他的名字闻名于世界，他亲自过来见我。他拥有华尔街最敏锐的头脑。他希望我能做出解释。我不能告诉他。我想，他万分不信服地离开了。一个小时后，他又回来了。

“杰克！汤森和他的朋友完全疯了。他们都在尽可能多地购买阿伦比股票，把它们留在自己手上。他们从 W·H·罗伯兹公司购买了上千股！我正好提到一个叫丹·拉基的家伙，他听从了汤森的建议，成了最大的买家，我自己通过与你们签订协议以 85 美元的价格得到了股票，他只是看着我，告诉我说，他在汤森身上下赌注。我想你应该给乔治·鲍德温·汤森打电话，问他到底想干什么。在毫不知情的情况下，你不能这样出售。”

我听从了他的建议，给汤森打了电话，并问他怎么回事。他的答案是：

“我告诉你，你犯了一个大错，将股价定在 85 美元。我所能做的就是给我的朋友打电话，让大家以卖给公众的价格买入股票，他们应该得到一些。很显然，他们都听从了我的建议。我自己考虑了一下，也购买了一些。一些竟然在 92 才买到。股价上涨太快，我都无法以 90 美元以下的价格买到他们。杰克，我告诉你，你不了解汽车行业。你看看股票就会知道的！”

这就是发生的事情。那个汤森把消息泄露给他成百上千的朋友。汤森并没有倾销。他的所有代理处都买入了股票。他们不知道布兰森·巴恩斯公司，他们只是向自己城镇的经纪人购买股票，然后把预约单发给我们，经纪人通过他们的联络点发送订单，然后从场外交易市场购买。接下来的事情便发生了。

发行后，预约单过多。我想，公众的预约总量达到了 40000 股，而我们只能出售68000股。当我们分配股票时，他们只能得到预约的十分之一，除了那些少量的客户。那些预约 50 股或以下的客户能得到全部，因为我们自然希望最大范围地分配股票。

几周以来，这笔交易一直都成了华尔街的谈资。这是我们公司最令人满意的交易。你会明白为什么我一直强调我们在为这类业务做准备，为什么我说阿伦比交易只是第一个成功，而后还会有更多的交易到来。

现在，我告诉你后来汤森发生的事情。他最初投入阿伦比 20 万美元。五

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



年后，他用10万股股票来交换我们支付给他的股份。之后两年，阿伦比股票的股价是500美元，他成为了活着的最伟大的工业创办人。那时，他就看到自己的20万美元会增长到5000万美元。当然，他的天赋让他同样看到了一些能干的商人所看不到的东西。

统一汽车公司正由银行家的一位合作伙伴经营，他为公司提供资金。他们出售了大批的债券来改进工厂，制造好车并销售它们。但他们不能像汤森那样清楚地看到汽车行业的未来。他们按照合理的商业原则来经营公司。汤森买入没有红利的普通股，他还敦促自己的朋友也这样做。其中一位是退休的灯具生产商，他是一位忠诚的跟随者，他绝对相信汤森的天赋。当他七十多岁时，他所持有的汤森汽车股票让他赚了5000多万美元。传奇？这是一个关于远见、勇气和坚持不懈的了不起的故事。

最后，一天，汤森在莫里桑尼亚国家银行举行了一次会议，在会上他撵走了那些五年前赶走他的那些人。他这样做了之后，开始扩大规模，增加并购买所需的所有东西。我希望我能详细地告诉你这个故事，但是它实在太长了！当我告诉大家，他被迫第二次放弃他对统一汽车公司的控制权时，我还沉浸在满足感中。他在股市中损失了1.2亿美元，自从股票投资开始以来，这是股市中最大的损失。但他仍然是百万富翁。真是非凡的人物！非凡的事业！

在阿伦比交易之后不久，珀西·托马斯将另一个计划带给了我们，他是著名的棉花经营商。无可非议，他是华尔街最聪明的人物之一。听他说话总是一件愉快的事情。

一天，他来到办公室，对我说："温，我看到你在阿伦比股票发行上取得了巨大的成功。""这是我们公司的一贯作风，"我说，"我们总是采用那种方式做事。"但托马斯没有兴趣开玩笑或被人开玩笑。他非常严肃地说：

"我知道一家公司需要你帮忙，就像阿伦比。一天，我跟他们交谈，他们确实需要钱，而且很急。这是给你的一次机遇。你拥有所需的机构来处理交易，而且你在阿伦比交易的声望会让一切事都易如反掌。"

"它是什么公司？"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“西部汽车公司。迪克·塞森斯是公司的总裁，他曾是汽车制造商老蒂莫西·克罗斯的得力干将。因为老克罗斯过于保守，迪克就自立门户。克罗斯汽车几年前曾是销量位居第一的汽车，现在不再是畅销车了。它仍然是好车，但因为生产成本太高，所以它的价格偏高。塞森斯和他的伙伴拥有了足够的资金，开始生产更低价位的好车。他们已打造了品牌并建立了业务，他们现在所需的是能提高产量和降低成本的工厂。他们已通过了实验性阶段。如果他们不能满足订单的话，他们每年会损失数百万。”

“你讲的话已经足够了，托马斯!”我告诉他。

当着他的面，我给波士顿打电话，将托马斯告诉的关于西部汽车公司的情况告诉给了我的合作伙伴。他们怎么想呢？当然，他们的想法和我一样。

我们组成了第二个团体来到俄亥俄州的桑达斯基，西部汽车工厂位于那里。当我们到达目的地，情形令我十分惊讶。他们一开始就修建了大楼，但规模很快壮大之后，大楼装不下了。他们就在帐篷里组装汽车。大约有十几个帐篷，巨大的马戏团帐篷，一直延伸到铁轨处。

我们的专家检查了工厂和账目，我们最终和西部汽车公司进行了交易。它并不像阿伦比那样盈利。塞森斯拥有一个克利夫兰资本家财团准备认购债券发行，拥有一般的股票红利。然而，他非常明智，他宁愿采纳我们的建议来发行普通股，并广泛地出售给公众。我们以 75 美元购买了 50000 股。我们形成了另一个财团，并以 85 美元的价格出售给公众，这个价格被证明是很公道的，因为收入和红利前景让它具有这个价值。

全国各地的认购单涌了进来，股票发行时，认购超额很多。经过慎重考虑后，我们决定以 10% 的比例直接分配给所有的认购者。这就意味着，小额认购者认购 100 股，只能得到 10 股。在预约认购结束时，股票在场外交易市场出售，发行时，股票价格上涨了 10 多美元。

一开始，它看上去好像是布兰森·巴恩斯公司的另一个巨大成功。确实，我们的银行家在一定程度上获利了，财团也很成功。但是我们疏忽了几件事情。首先，我们和阿伦比的交易和这笔交易之间的时间间隔太久。股市不间断上涨最多持续半年。卢西塔尼亚号被击沉，以及其他两三件战争恐怖事件

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



对投机趋势产成了抑制的影响，出现了战争疲软。市场不如以前活跃。它处于一种少量的卖出就会导致价格大幅度下跌的状态。简而言之，这是对发行新股票不利的时刻。

另一个不利因素就是10%的分配。当新股票的价格停止上涨时，正是股票分配的时候，因为这不像汤森追随着购买新股票，所有失望的认购者开始卖出。你一点儿也不知道，许多仅仅得到10股或20股的人仓促地抛掉股票，因为持有一点点股票是不值得的。在这些总数的压力下，股票下跌了20美元之高，这就意味着比认购价格下降了10美元。

我们的第二次投机事业显示，那些期待第二个阿伦比的认购者亏本了。虽然这没有给我们的银行账户带来损失，但我们的声望却蒙受了损失。成功的声望是颇有价值的。而在逆境下，它是不会繁荣的。

当然，我们开始收到了愤怒的认购者的信件。跟随我们在阿伦比获利的人现在质问我们为什么虚报认购的事实。他们同样写信给财经报纸的编辑，让他们调查我们的动作方法。我们确实遭到了很多辱骂，所有的原因是因为整个市场都廉价卖清，西部汽车的降价是大势所趋。

西部汽车公司的总裁塞森斯先生同样收到了大量的信件。大多数写信的人都想知道为什么认购超额十倍的股票会以77美元卖出，也就是低于发行价八美元。

我拥有塞森斯先生给其中一个人的回信的复本，内容如下：

"亲爱的先生：我最近收到了你的来信，你非常关注我们的股票在股市上的表现。当然，我对股市报价一无所知，同样我也不感兴趣，除非当我看到股价低于布兰森·巴恩斯公司出售给公众的价格时，我才意识到它实在太低了，我自己购买了部分股票。我持有的股票不应该以这样的价格来出售。与事实相比，股票的卖价根本算不上什么，公司的业务很好，第二年肯定能挣很多钱，并会支付不菲的红利。尽管我不明白为什么股市不让我们的股价更高一些，这并不是我关心的问题，因为我知道，它根本就不能反映我们公司的产权。"

R·L·塞森斯，总裁

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那封信的发表帮助我们来支持西部汽车在股市上的股价。我们通过股票挣了钱，但看上去正确的做法是，我们应尽力让股价稳定上升。这里别无他法，为了证明我们对股票价值的肯定，当股价下跌时，我们就买进。事实上，它跌后复升，很快就涨到了125美元甚至更高。后来，到了1917年的熊市，它再次下跌。其他股票也同样如此。然而，我要指出的是，在我们发行这只股票的四年内，每股的卖价高于500美元。这是一个巨大的成功，我们的客户再次赚钱了。

我们对自己公司的银行家佣金感到满意。我们非常自信，我们出售给公众的股票肯定会成功。如果我们自己持有这些股票的话，我们将赚4000多万美元。然而，我们坚持自己的行事方式。阿伦比和西部汽车的证券出售是我们公司在那个领域的首次尝试。此后，我们分销了大量的汽车行业的股票。

当西部汽车证券出售几个月后，一位名叫巴洛斯的人着手寻找好的前景，他成立了一家公司，需要更多的资金来扩大业务。巴洛斯的工作就是相互引荐有业务的人和有资金的人，而后者不一定是资本家或大银行家，它也可能是向客户出售证券的事务所。向公众出售公司股票的好处就是获得许多买家，他们不像原始持有人，不一定是大额股票的持有人，因此他们不会坚持出席董事会，不会惹麻烦，也不会干涉事务。巴洛斯把我们的情况告诉给了哈里森轮胎公司，并把其中一个合作伙伴带到我们办公室。他们询问我的观点，我说：

“你的公司现在拥有50000股的股本，全部由贵公司三位合作伙伴持有。你说你们每年的收入是200万美元。如果你们的资产负债表显示你们有足够的资产来保证的话，我们相信这些收入能作为20万股的资本，每年你们可以支付5美元的红利。我们能以每股45美元的价格向公众发出订单，同时你们以低于45美元的价格给我们。我想，我们能出售那只股票。但是，另一方面，我们的客户可能希望购买。在我们确定为贵公司出售股票之前，我们要仔细地研究情况，我们的专家会去检查你们的工厂和账目。”

哈里森公司的人最终接受了我们的建议。专家的报告令人满意，公司资本调整后更名为哈里森橡胶有限公司，股票总计20万股，我们最后购买了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



75000股。我们以每股40美元的价格购买，并形成了一个财团，以每股45美元的价格卖给公众。

我们及时并突然觉悟过来。这只股票非但没有超额认购，当认购完毕后，它并没有涨价；相反，股票没有全部被认购，财团不得不认购了几千股。这说明：经过几个月的牛市后，公众持有的股票已经饱和。他们没有剩余的资金来购买股票。当认购结束后，股票开始下跌，我们开始以低价购入。有些事情要尝试之后才能断定。当我们让财团生气时，我们的利润很少。偏偏还算我们有运气，我们没有亏本。想来，我们错误地估计了公众购买股票的愿望或能力。

几个月之后，一直持续到1916年，公众拒绝购买股票。整体上商业非常好。欧洲购买美国的各种供应品，并把世界上的所有黄金都用来支付。所有物价都在上涨。然而，公众就是不购买股票。我们最好的行业人物、最明智的金融家都不明白为什么我们的外贸业务猛涨，却没有带来罕见的繁荣。他们开始跟公众谈论，直到美国的每个人都确信世界的货币中心已从可怜的老伦敦转移到了商业帝国的纽约。

最后，市场必然地发生了逆转。公众开始狂买股票，这就是著名的发战争财的繁荣，并到了危险的极限。我们和其他所有保守的事务所开始惧怕报应会到来，在不可避免的时刻发生之前，我们催促客户减仓。我们坚持让他们接受获利甚至会亏本的结果，在我的朋友吉姆·托宾从欧洲回来之前，我们已说服大多数人抛掉股票。他在广泛发行的采访中说，欧洲的战争很快就会结束，那时我们的战争横财就会结束，或者美国也会加入战争，在这种情况下，我们不久就会看到战争税和各种动乱。股票开始大大削弱，1916年的历史性牛市结束了。从那天开始，股价开始狂跌。直到三年之后，股票才全面回升。

美国参加世界战争给银行业和经纪人的业务带来了混乱，这是有目共睹的。这使得全国各行的好心人都说：没有银行家和经纪人，我们的生活过得如此之好，我们希望战后继续不存在这些过着昂贵的奢华生活的人。当然，发生的事情是战争融资将所有的剩余资本积累起来，战争税在各行各业的利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

润中占了很大的比例。银行家和经纪人就没有余钱来做任何私人融资。此外，他们都忙于帮助一位不合算的客户，山姆大叔，为同一场战争进行融资。

我们首次战争工作就是帮助发行第一支自由贷款。美国每家有声望的经纪人公司都自动成为政府债券经纪人。纽约证券交易所的成员非常乐意持有他们所有的债券，并竭尽所能地让他们的所有客户都购买自由债券而不是投机股票。一个委员会被指定代理证券交易所出售利息为 3 个点的三亿多美元债券。

在 1917 年至 1918 年期间，证券经纪人没有产生任何费用。除了政府债券，我们不得出售任何债券。如果一家事务所出售自己的债券，而不是帮助山姆大叔，它会立刻被列入黑名单。只有和国外有联系的银行才能赚到钱。战争结束了，与成千上万其他正派的美国人相比，我们经纪人为国家也没做更多的贡献。但记住这些年我们行业所受的遭遇！每次，当一些煽动政治家在参议院大声斥责参与战争的银行家和经纪人大发横财，而成千上万享受和平的人民却在遭受痛苦时，我就会大笑。

在 1919 年，政府巨大的战争费用使得这段时间的通货膨胀无可避免。我们业务的各个方面都得到了发展。我指的是，我们公司在股票、债券和发行方面做的业务很大。制造商大批量生产各种各样的商品。每个人都在购买东西。物价上涨；薪水上涨；我们的头脑膨胀；税收上涨。美国最高法院呈交裁决，认为股票红利只是股票持有人的配给物，这是他持有财产的不同形式，因此不应征税，这就可以预计到股票将出现繁荣。的确，这是一种放纵的投机。期望每家公司所积累的盈余都超过实际所需，并宣称有股票红利，这是很合理的。公众以前差别性购买特定类别的股票，但很快他们就开始购买各种赚钱公司的证券。

在不可避免的股市崩溃到来之前，我们公司已成功地发行了各种各样的工业证券。有时候，我们几周连续每天处理125000多股的佣金业务。我想，我们公司的高水位标志是一盘交易195000股。那天，我们办公室处理了7000多笔交易。我们的报告晚了三四个小时。我们的办事员通常睡在酒店里，费用由公司报销，因为他们工作得太晚了，赶不上最后一班火车回家。1919 年

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



那年，我们支付给员工60多万美元的奖金。

我显示公司增长的目的在于解释证券经纪人业务的发展。这使得描绘今天和20年前的区别更加容易些。当我们的铁路在修建时，资金是由出售必需证券的赞助者们筹集的。我们的第二步就是开始合并其他工业，并在各种证券交易所大规模交易这些证券。第一批工业股票是联合、信托或带有信托性质的股票，它们包括缆索、糖果、蒸馏、烟草等股票。公众过去常常在交易所交易，但它们属于“未上市”部门。这就避免了向交易机关上报关于收入、交易情况等必要信息。因为是未上市，交易担保非常少。它们的操作几乎全部都是投机型。这就造成了工业贷款多年来不受欢迎。银行断然拒绝接受超过10%的工业抵押品。它们在自动收录机上位于最下面，这是公平的，因为那时内部人士或专业投资者集团多次令人惊讶地操纵市场，他们对公司本身的福利不感兴趣。第一批工业股票的早期历史和丹尼尔·德鲁时代的伊利铁路一样耸人听闻。

现在，不完善的操作被废除了。证券交易所制定了规则来加强对它们的管理，并考虑保护公众。今天，每个人都认为经纪人保护客户的真正目的是建立长期业务。与我刚参加工作那时候相比，佣金事务所的金融死亡率降低了很多，因为证券交易所的监管更加严厉，而且证券经纪人对待业务的态度更加机智。出于诚实，我没有说，是因为那时经纪人故意或主观性不诚实造成了主要的损害。这更像是听天由命的信仰，所有的客户都到市区来赌博。因此，旧式的经纪人就倾向于为新客户设想无尽的成功。现在每个人都不得不承认的，那是种坏生意。

今天，有声望的经纪人向客户出售各种公司的股票，股价的波动不再由小集团来操纵，而是由市场条件的趋势来决定。如果利润增长，这就意味着股票价值增长，更多的价值意味着更高的价格。当公众购买股票时，首先，他们应成为企业的合作伙伴；其次，他们才是股票投资者。这与老式的方法是截然不同的。

我认为，作为现代类型的经纪人，我们公司为了公众的利润，向他们大量地出售各种工业股票。几乎每个工业的繁荣都依赖于相同的公众，公众通

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

过持有股票来拥有这些工业的所有权，这不仅是一种合作伙伴关系，还是一种利润分享的方式。我们出售汽车工厂、钢铁公司、专利药品、汽车配件、石油公司、铜矿及其他公司的股票。无论如何，我们帮助工业效率、良好的销售伙伴、机械独创性、医药配方以及美国与商业的远见进行资本化。我可以理所当然地说，我们向公众出售各种公司的股票实际上是向美国人销售美国精神。

我将以塔克太妃糖公司为例。我们的客户听从我们的建议购买了这只股票，当时我们把它卖给公众时，提供很好的红利，同时价格也合算。结果证明，它是很好的商业投机。我们真正卖的是什么？工厂办公大楼吗？不仅如此。名称？不仅如此。有效管理？不仅如此。长期建立的赚钱生意？好了，当我们以每股 40 美元的价格出售塔克太妃糖股票时，我们出售的东西包括所有的这些东西以及更多的东西。实物财产或实际的有形财产只有 1000 万美元，而我们的销售总额为 4000 万美元，因为我们把商业信誉包含在内。要知道，公司收入的增长率大约为 15%。它的资本化并没有发行虚股。它代表资本账户合理的、巨款的实际开支。我当时就说过，我们真正出售的是贝弗利・塔克本人，他是价值 1000 万美元的便宜货。他成立了大型企业，它经历了许多波折和坎坷；当公司规模巨大、非常繁荣时，他不得不考虑以安全的方式来经营它。多年以来，公司回报不菲，他发现自己成了千万富翁，要交纳高额的个人所得税，资产的流动性也没有像他想象中的那么好。

塔克是靠他自己的 32 美元和向几个相信他的朋友所借的一些钱通过制作太妃糖起家的。从一开始，他在各个方面就做得很成功。要知道，他从事这行不仅合乎情理，他还充满热情；他不仅充满热情，还非常机智。其他太妃生产商在不经意中变得有钱。他从各个角度考虑问题，特别从同胞的角度考虑问题。他确信了自己所怀疑的事情：这就是美国人喜欢糖果，喜欢身体力行。因此，他根据他们的爱好，生产了一种美味的太妃糖，这样他们就能咀嚼很长时间。

诺斯克利夫爵士曾告诉我，美国人无可争辩是世界上最健谈的人。我认为，塔克更敏锐的眼光让他分清了渴望上颌骨活动和渴望说话的区别。无论

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



如何，塔克注意到，任何购买他的太妃糖的人都会享受咀爵。他生产的太妃糖可以堪称马拉松咀爵。你只需花一美分就可以用一小时来全面地活动你的双颚。

调制出了一流的太妃糖，接下来的问题就是卖给每个人。这是在他的头脑中根深蒂固的念头，最后的消费者就是红利的支付者。塔克追寻着客户，并获得了他们，这就使得他成了百万富翁。

今天，经过30多年的艰辛奋斗，塔克已有60岁了，看上去却像一个年轻人。他拥有运动员的活力和精力，艺术家的心理弹性，十分警觉的年轻人一般的机敏。他非常慷慨大度，对待事物和人的态度十分友好，对生活的哲学很满意。他总是帮助一些人、团体或政党，因为他的逻辑推理能力很强。他把他的太妃糖卖给每个人，因此，每个人都成了他的客户；也因此，每个人都是他的朋友。难道他们每年没有给他成千上万的钱来花吗？他的一生都在跟美国这些成千上万活动双颚的人打交道。他亏欠这些使用双颚的人一些东西。他把最好的东西给了他们。结果是什么？现在他正从自己的声誉批发中获得红利。

当然，很容易说，通过做广告，他让成千上万的客户都知道他的太妃糖。然而，他不仅只是做广告，而是大肆做广告。他让所有其他东西都处于次要地位，在这个特殊的时代，在这个特殊的国家，不论是作为一位商人，还是一个人，他都需要做广告。我不会用数据来烦你，但塔克可能是美国第二大做广告的商人。一个原因是，他不得不这样做；另一个更可靠的原因是，他喜欢这样做。让大家都知道他的太妃糖比让他的太妃糖畅销更能使他感到满足，因为他说，一旦它出名了，它就能自我推销。他不能忍受他的太妃糖不够出名，没完没了的广告就是他的乐趣的价格，而他的资本也随之增长。他每年花10万美元在百老汇的电子广告招牌上，并十多年非常开心地掏钱。一天，他满面笑容地来到我的办公室。

“发生了什么事？”我问他。

“米勒德大厦将被拆掉了！”

“什么？那你要把你的广告招牌移到哪里？”我问。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“哪里都不移。我每年将节省 10 万美元。”

“你可以在任何时候节省这笔开支的！”我温和地说。

“不，我不能！”他如此强调，让我迷惑不解。

我说：“如果你停止在米勒德大厦做广告，你就不用付那笔钱了，是吧?”

“我不能停止。这就是倒霉！”

“为什么不能呢?”

“其他人会用它来做其他东西的广告。公众已经习惯看到塔克的太妃糖在那里。看见其他东西在那里，就意味着其他东西取代了塔克的太妃糖，不是吗？我告诉你，我不会让这种事情发生，而且我并不认为把那笔钱用在那里是一个残酷的主张。我从未想过削减我的广告专款，情况正好相反我会增加。然而，那座大厦被拆掉让我有一种解脱的感觉。”

塔克认为，广告是一种艺术。它可能还是一门科学，至少塔克所做的事情听上去具有科学的理由。我认为，他对广告的感觉和想法是一致的。这就是他钟爱的自我表达的方式；这就让他与 1.1 亿同胞说话。我认为，他的广告的确就代表着他本人，这就是贝弗利·塔克说话的方式。听他在卧铺车厢的吸烟室里闲聊就好像在听某人在大声地念他的报纸广告。他相信贝弗利·塔克，因为他相信贝弗利·塔克的同胞，相信贝弗利·塔克的太妃糖，相信他应该要做的事情。这就是为什么他的业务没有什么赌博性质。因为他的动机是正确的，他没有失败。

我现在告诉你关于他怎样真正抓住机会打赌来做肯定要发生的事情。塔克和他的一些朋友组成团队在埃及乘坐轮船，他们决定沿着尼罗河往上游走。他们进行了必要的安排，在这种情况下，他们去了旅游办公室，要求他们负责旅游团。旅游办公室拟定计划或旅程，并预计费用和安排日期等。办公室还特派一名员工来负责，他是一位年轻的苏格兰人，名叫麦克尼尔。

团队行驶在尼罗河上。他们所见到的一切都让人赏心悦目。除了看到了废墟、纪念碑、石棺、出土文物、农夫、沙滩、海枣树以及其他具有埃及特色的东西，贝弗利·塔克还注意到麦克尼尔，这个年轻的苏格兰人。他们到达某个景点，本来开罗的库克办公室承诺在那里有宽敞的三角帆客船等着，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



可他们到了之后却发现根本没有所谓的船的影子，团队中长期爱发牢骚的人还没有来得及抱怨库克办公室再次令人失望之前，麦克尼尔已前去某处通过某种方式弄到了一条三角帆客船。他包租、购买或修好了一条船，这样团队就能按照时间表动身，麦克尼尔没有谈论此事。他从未恼怒、大惊小怪或焦急，而是耐心地倾听各种关于食物、跳蚤、炎热、沙滩、臭味、集市敲诈和骗子的抱怨，但他从未说过这不是他的职责。没有人生他的气，没有事让他惊慌失措。他总是非常礼貌、快乐和缄默。当他说话时，他的语气令人愉快。

一天，贝弗利·塔克，这位靠着自己的 32 美元和从一些乐观的朋友处借来的钱起家，借助广告让自己成了百万富翁的美国太妃糖王发现自己单独和库克的员工在三角帆客船上，这个人刚刚解决了另一个难题。

“我说，麦克！”贝弗利·塔克友善地问道，“你的这份工作能挣多少钱?”

“你指的是我的薪水吗?”麦克尼尔问。

“是的！”

“每年 500 英镑！”麦克尼尔答道。很明显可以看出，这个年轻的苏格兰人认为它是一份了不起的好差事。

“你愿意为我工作吗？年薪 10 万美元！”贝弗利·塔克温和地问道。

麦克尼尔很年轻，是个苏格兰人，志向远大，并不视金钱如粪土。某种方式的诙谐可能暗示某种方式的疯狂，或者来自于过分幽默或美国式幽默。

为了不冒险，麦克尼尔专注地看着塔克的脸，天真地问道：“什么？塔克先生！”

“我问你是否愿意为我工作？年薪 10 万美元！”

麦克尼尔表现出自己是苏格兰人，他通过自己提问来谨慎地回答塔克：“干什么工作?”

“我不知道！”塔克回答。

“那我要想一想，塔克先生！”

“很好！”塔克说，“明天告诉我。”

第二天，麦克尼尔找到这位美国太妃糖王。

“我想，塔克先生?”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“是的，麦克！”

“我跟你走！”

塔克严肃地看着他。最后，他说：“我仍然不知道，你能做什么？”

“好的，塔克先生！”麦克尼尔答道，说话方式已经很像美国人了。

“麦克！”塔克好奇地问道，“确切地说，我的提议昨天和今天有什么区别吗？”

“我认为它只是隔了一夜！”

“什么原因让你今天接受这份工作呢？”

“我想，我想每年挣 10 万美元！”麦克答道。

“那够了吗？”

“哦！不够！”

“你还有什么要说的吗？”

“我愿意为你工作！”

“你现在就开始了！”

好了，塔克将麦克尼尔带回了美国。他把事情告诉了一位芝加哥的银行家朋友。

“你不知道，他是否值得为你工作？”银行家说道。

“我当然知道！”

“不！你不知道！你在碰将来的运气。”

“当你在下雨天穿过街道时，你就在碰碰运气。”塔克说，“只是我的风险更小。我已经看到了这位年轻人的行为，几周来我都在观察他。他做事井井有条，当他被雇做事时，他总是按时完成，从不手忙脚乱；他非常具有耐心，精神愉快；他的头脑聪明，并经常动脑筋；而且他总是很准时，不与人发生冲突，体力充沛。你想要我做什么？难道等他成为你的银行的总裁之前，我只雇他当我的办事员吗？我敢打赌，每年我从他身上获得的不止 10 万美元。”

“你看到的只是他的本职工作。你甚至不知道他在这里干什么工作！”

“工作容易找到，人却不容易找到。我已经向美国人出售太妃糖 25 年了。现在，比尔，你就看着我从麦克尼尔身上得到我的 10 万美元的价值吧！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



今天，年轻的麦克尼尔担任塔克太妃糖公司的副总裁兼总经理，他是一笔每年价值超过10万美元的好交易。塔克在尼罗河上的三角帆客船上发现了一笔好投资。他向它倾入了金钱和友好，它则用现金和慰藉报以他不菲的红利。

多年来，塔克从他的太妃糖业中赚了成千上万美元，但他花钱的速度跟赚钱的速度一样快。他的出路就是做广告，他的销售额也稳定上升。在他制作太妃糖和销售太妃糖的30年中，他花费了4200万美元。后来，战争到来，生产成本及附加税增加。当和平到来时，附加税仍保持不变。情况如此，他的公司越来越迫切地需要重新资本化。最后，他来找我们。他在我们的一个分部购买股票和债券来进行投资，他通过朋友了解了我们。我们发行了大批的塔克股票。公司的净收益每年接近15%。从我们的观点来看，这是一笔成功的交易，也就是说，我们将所有的股票出售给客户，客户非常满意地购买。

然而，我希望的方式是这样的：我们出售的股价应让股本的市场价达到大约6500万美元，而公司实物资产的实际价值不到3000万美元。在那时，我们就听到了惊叫："虚股！虚股！"，这样我们就会很难处理这只股票。很显然，我们有足够的时间将它卖给投资者。在塔克太妃糖公司股票的例子中，我们出售的是无形资产和实际资产，也就是说，商誉。

那个项目恰当地得以资本化。很多年来，公司获利不菲。它不是用于扩大工厂或增加厂房面积，而是扩大并改善销售机构，也就是说，通过做广告来发展公司最重要的部分——销售端。工厂在这个部分共投入了4200万美元。你在财产清册的哪里可以找到这个项目？这是现金支出，它应该归入商誉首脑。塔克太妃糖公司每周的业务总额为100万美元的原因与其现金支出的原因相同。每年数百万的纯利润一点儿也不虚假，不含任何水分，这样付钱购买商誉的股票持有人就如同付钱购买工厂建筑物的砖头和灰浆一样，可以合法地获得红利。当我们发行股票后，股价上升了差不多20%。今天，公众不再惊叫"虚股！"，因为他们知道买卖塔克太妃糖股票，自己买卖的是工厂与商誉、塔克的天赋以及世界对好糖的喜爱。

你一定还记得我们出售现代股票的首次投机成功是阿伦比汽车股票，随

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后是西部汽车，接着我们发行了其他汽车股票。大多数股票发行都非常成功，我们在这块领域里起到了先锋作用。自然而然，我们就想到了发行制造重要汽车配件的某些公司的股票。当然，我首次发现的第一家公司是杰金斯点火装置公司，因为它的产品优质，而且销售量巨大。

公司的绩效显示，它不仅非常盈利，而且管理良好。公司制造市场上最简易和最好的装置，所有良好的汽车制造公司都会使用它作为必备设备。它的历史就是一部美国汽车工业的发展史。杰金斯家族拥有公司长达20年，在俄亥俄州管理并经营它。他们对自己的工厂、声望、工人和家乡都感到万分自豪。他们的工人和同乡对他们怀有一种骄傲和忠诚的情感，这是不难描述的。

公司的主要管理者是乔治，他是杰金斯家族的长子。然而，杰金斯家族的所有人在美国中西部都是非常能干、优秀的人物。我认为这是很高的赞誉。我和乔治·J·杰金斯共同的一位朋友介绍我们认识，我竭尽全力说服他调整家族公司的资本，这样公众就能成为他的合作伙伴。然而，他不考虑这样。

我尽量地运用我的口才向他解释，我不仅不希望他放弃财产的控制权，我大力坚持要他持有绝大多数的股票。如果杰金斯业务继续由杰金斯管理的话，我们迫切地希望从他那里购买一大批杰金斯股票，然后出售给公众。家族的利益、成功的骄傲感、业务的繁荣必须保持。而我认为，让他们保留控制权是最好的方法。换句话说，我们坚持购买少数人的利益就必须保留其少数人的利益之地位。

他非常有礼貌地听你说话，但自己早已下定了决定，并不让你知道他是多少耐心地在听你说话。

当我说完话后，他说："亲爱的温先生！我拥有的所有钱都是我需要的，我拥有的所有业务都是我能处理的。我们的宗旨，我们家族的初衷，仍然是我们的主要目标，就是尽力制造最好的产品。通过坚持不懈地努力，我们赢得了公司的声望，这给我们带来了业务和利润。我们急迫地要确信我们所生产的最好的装置能被任何人在任何地点使用，因为我们没有安装它。我们从原材料开始生产每一件装置，这是非常昂贵的过程，然而质量得以保证。事

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



实上，我们家族每年可以赚125000美元，如果我们不过分挑剔的话，我们得到了我们想要的全部金钱。如果我们成为有限公司，那么我们就会承担压力，并将投入金钱来提高红利率，从而抬高估价。我们制造的装置是由杰金斯兄弟生产的最好的杰金斯产品。好的名称要比巨大的财富更重要，尤其是当你已经拥有财富的时候。我们从未为策略发生过冲突，从未为红利而争吵，从未为参加公司董事会会议而烦恼。我觉得，你不能给我任何充分的理由来让我转让如此赚钱的公司或让我停止作为公司老板的自豪感。"

"我告诉过你，我坚持让你成为公司的首脑，并全权控制你的业务。"我说，"我们要求的是，你继续按照公司成立时一贯的方式来经营公司。这就是我们希望从你这里购买的东西，因为我们希望把它出售给我们的客户。我们坚信，通过调整公司的资本，并将一部分股份出售给公众，你可以让你的股份达到最优化。我知道，你拥有所有想要的财富，我不想给你更多的财富，而是让你拥有的财富具有更佳的性质。我希望让你的财富更容易变成现金，而不是让它变得更多！"

"我非常感谢你，温先生！如果你愿意，你可以在任何时间给我打电话。如果你在城里，我会非常乐意带你参观我的工厂。然而，我们的公司从不待售！"乔治·杰金斯说道。

"好的！"我告诉他，"不好意思，你刚才没能让我们为你做一件好事。我们拥有市场来出售股票。但当你没有改变主意并同意我们的观点时，我们的市场不在这里。"

"不要担心！"乔治·杰金斯严厉地说道。然后，他非常友好地跟我握手。

当时是在1906年，我们推销阿伦比不久之后。当然，我再次进行尝试。每年至少两次，我试图让杰金斯接受我们的建议。然而，他只是微笑，并说他不会。

乔治·杰金斯有一个朋友叫蒂莫西·J·哈里森，他是哈里森钢铁铸件公司的总裁。他们来自同一个城镇，从孩童时就开始上同一个学校，在同一天到同一家制造厂工作——怀特洛克发动机公司，一起共事，一起进步，最后在同一天从怀特洛克发动机公司辞职，各自创办公司，哈里森成立了钢铁铸

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

件公司，乔治·杰金斯则制造汽车的重要部件。他们都取得了巨大的成功，他们的友谊保持不变。

我们的公司发行了哈里森的股票。这是一次成功的操作，不仅股票上升了，我们还为这只股票开辟了国内市场。我可以说，开始时，哈里森拒绝我们的理由跟我们从杰金斯那里听到的非常相似。哈里森同样对自己名字所代表的东西感到万分自豪。当他起家时，公司规模很小，它的发展速度很快。事实上，他的工业和金融成功让我们最终勉强地谈成了这笔交易，因为他的律师们同意我们的意见，如果他去世后，他把自己公司的股票留给自己的家人，万分悲痛的继承人就只能以钢铁铸件为生，并靠它生存。然而，更糟的是，他们拥有的封闭公司没有现成市场。因此，他的律师建议哈里森按照我们的建议来调整资本，这样不仅可以得到一些财产的现金，还可以形成一个出售更多股票的市场，如果必须要这样做的话。他同意了，我们发行了他的股票，并为它打造了一个国内市场。

一天，哈里森去世了。他是一位好人，一位好朋友和被尊重的客户。几个月之后，根据法庭的规定，我们将大批的哈里森股票转成现金，这是我们去世的朋友的意愿，并按照他的遗嘱来支付遗赠和捐赠。

我想，哈里森的突然去世让乔治·杰金斯开始认真地思考自己的事务。一天，哈里森的一位遗嘱执行人碰巧告诉他，我们出售了成千上百万美元的哈里森钢铁铸件股票，并向哈里森的继承人祝贺他们的父亲的远见。一个星期以后，杰金斯给我打电话到我的办公室。他在我们这里开了一个账户，我们偶尔会从他那里得到订单，主要是股票或证券的投资买卖。

他立刻开始认真考虑业务。

“温先生！我曾经告诉你，我不会卖掉任何我的杰金斯股票，是吧？”

“是的，你说过，现在是你应该改变主意的时候了！”我说。

“你仍然认为我应该这样做吗？”

“我一直这样认为。”我说，“你应该减少你的持有权，但不会失掉你的财产控制权。你和你的弟弟们通过出售股票获得的钱应用于投资免税的债券，也就是公司的25%或30%的股份。现在，你的年利润每一美元中支付高达58

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



美分的税收给联邦政府。你让山姆大叔拿走了你的收入，并且没有给你或者任何其他人以赔偿。通过将你的部件公司的部分财产转移到免税债券上，你不仅节省了钱，还可以使你的投资多样化。同样，如果汽车制造商的艰难日子到来时，你的收入不会一起消失。此外，如果你重新调整你的公司，你应该让我们把其中一部分股票出售给公众，这样你就能开发一个市场，你只需一会儿时间来发通知，就可以通过出售你的杰金斯股票来兑换现金，无需亏本出售或花好几个月的时间来寻找买主。你的股票每年的纯收入为 20%，但你不会出售大量股票，这样对你是公平的。如果你按照我的建议来做，你所要做的事情就是给我们数千股的卖单，我们就能将股票兑换成现金。此外，你应该记住，遗产税很贵。你的杰金斯股票没有开放市场，当你死后去见你的祖先时，内部收入专家会评估你的财产的价值。事实上，你的公司的售价不会高于 1000 万美元。但你可以跟命运赌一下，如果你的净收益为每年 250 万美元，山姆大叔会告诉你，你的股票的评估基础为 10% 或 12%，这就意味着遗产税将以 2000 万或 2500 万的财产来计算。你的继承人将从哪里筹集成千上万的现金来支付税收？出售给每位知道你必须要卖股票的银行家吗？你会看见哪个资本家会万分感激地以高价买入你卖的东西，并付钱给你的遗产执行人吗?”

“好了，如果你重新调整你的杰金斯公司，并出售一批新的股票给我们，你会得到大笔的现金来购买免税债券，你的股票将拥有一个市场，同时让公众成为你的合作伙伴。”

“你所说的话确实有点道理!”杰金斯勉强地说道，我立刻问他：“你什么时候希望我们能得到你的三分之一的股本?”

“我会随时考虑的!”杰金斯说。

“现在是最好的时机!”我说。

因此，我开始询问杰金斯公司的各个方面，他都迅速而坦诚地回答。他告诉我越多的情况，我越肯定这笔交易对每个人来说都是值得期待的。

“通过你告诉我的情况，”我最后对他说，“我可以说，你的股本包括 100 万股无面值股票。我们会毫不费劲地卖掉 30 万股。你的净收益所提供的红利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

率可以让你的股价达到35美元或40美元。”

“哦！恶魔！”乔治·杰金斯用吓坏的语气说道。“绝不可能！”

我想，他认为我把他的股票分发掉。因此，我强调道：“公众不会付更高的价格，我不会让他们这样！”

“我不希望这样！”他激动地说，“因为你拥有客户，他们会听从你的建议，这就是你支持他们的原因。”

“什么？”我疑惑不解地问。

“价格太高了！”他说。

“一点也不高！”我否认道，“我们出售给公众的股价将产生10%的利润，以及将来由于公司管理良好而不断发展的业务会使得利润增加，我们会把这些估计在内。我们有权假设你在以后的几年内持续发展。你将持续保持你一开始的记录。对于公众来说，这笔交易很不错；对你来说，也同样不错。”

“是的！”他用低沉的声音说道，“对于我来说，这很好。我一如既往地做所有的业务，但方式一直很保守。我不希望任何通货膨胀。”

“杰金斯先生！”我告诉他，“我们和他们一样保守。通常，我们坚持保守主义。当你亲口把你的收入情况告诉我后，我只是暂时性告诉你--个价格数。我建议我们以后再讨论细节。请回家后跟你的弟弟们商量；如果你们都希望我们向公众出售杰金斯公司的三分之一股票，我们会派专家去核查你们的账目并检查你们的工厂。”

“这是为什么？”他皱眉道。

“为了给你的财产确定一个公平的价格——对于你来说，是公平的；对于买家来说，也是公平的。”我说。

“我在此地此刻告诉你，我认为2000万美元是公平的价格！”杰金斯先生说，“但是3500万美元或4000万美元？晚安！”

“你不愿意欺骗陌生人一毛钱，这并不能成为你欺骗杰金斯家族2000万美元的理由！”

“难道我不知道自己财产的价值吗？”他问我。

“它看上去不像你看到的！”我回答道。然后我开始笑了。当他不知所措

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



地看着我时，我忍不住笑了。“让我们派专家到你的工厂，可以吗？杰金斯先生！当他们调查完毕后，我会给你看他们的报告。这将是从不带任何偏见的专家的角度来看你的公司——工厂、前途及所有东西。同时，你只要保持开放的心态就好了！”“非常好！”杰金斯先生最终同意了。

正如约定的那样，我们派出了专家，他们的报告证实了我对杰金斯公司价值的估算。因此，我们开了另一个会议，但乔治·杰金斯对我们提议的价格很畏缩。他的两个弟弟出席了会议，但他们只是旁观：当乔治肯定时，他们就点头；当乔治否定时，他们就摇头。我列举了每一个论据来让他同意我对价格的观点。当我驳倒了他的一个反对观点，他会提出另一个观点，我不得不又说更多。最后，我们不得不中止，双方没有达成协议。我们开了三次会议，只是浪费了我们的肺力。你可能认为，当我坚持支付 1000 多万美元给他，而他认为太高了时，我是在试图欺骗他。

他最爱说的话是：“我知道我们财产的价值。我知道公司赚多少钱。如果我们以两千万出售我们的股票，我会认为这是个好价钱，我会直视买主的脸，因为他没有被敲诈。现在，我毫不怀疑布兰森·巴恩斯公司将每股以 30 或 35 美元卖出，但我看不出你们有能力将它卖到那个价格。此外，如果你每股出售 30 美元，你会发现股价很快就会下跌到 20 美元左右，这就是它的真正价值所在。成千上万的人会因为购买杰金斯股票而亏钱，不是吗？当他们指责罪魁祸首，那会是谁？巴兰森·巴恩斯公司仅仅是经纪人，还是杰金斯兄弟公司这个主要负责人？请回答，温先生！”

我可以看到他注视我的方式，他认为他终于难倒我了。然而，我诚恳地对他说：“杰金斯先生！我向你保证：如果布兰森·巴恩斯公司向我们赖以生存的客户出售价高的股票，我们会比你更焦急。我们认为，以 100 万股的总资本为基础，每股 30 美元是值得的。我们通过公正的检查以及专家对你的公司及其记录、前途的评估，我们得出了那个数字。我们肯定，公众会同意我们的，而不是你们的价值评估。我们仔细地研究了我们的公司，正如你们仔细研究了你们的公司一样。我坦白地告诉你，如果你以太低的价格发行你的股票，你将受到伤害。普通的投资者害怕讨价还价。他不会说：‘这是一个很

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好的机会！’他会问：‘它要价如此便宜，出了什么事？’这就是公众！”

“我考虑的公众是我的公众，包括购买商品的人。”乔治·杰金斯说，“他们按照公道的价格付款，我给他们最好的东西，物有所值。这就是他们来找我，而且不停地来的原因。如果你告诉广大公众，杰金斯公司支付红利的股本是3000万美元，他们会不停诅咒我赚了太多的钱，这就意味着我的收费太高。现在，我不能从他们那里赚太多的钱，我从来没有。我们要求合理的利润和巨大的产量。这就是我为什么不高估资本的原因。”

我们召开了第四次会议。现在，我站起来告诉他：“好了，杰金斯先生！看来我们对股本达不成一致意见，而在这个问题上，我们是专家，而你不是。如果你坚持认为我们应该以2000万股本为基础，我们现在退出。我们知道我们的业务，我们出售证券的价格应该让我们的客户获利，这样他们就能继续成为我们的客户。我们自然希望自己能成功。我们努力达成这笔交易，同时考虑我们的客户。如果出售看上去太便宜的证券，这并不能吸引客户，这笔生意也就不是一笔好交易。他们会问：‘如果持有人认为这只股票每股只值20多美元，为什么我们要以这个价格来购买它？什么是诱因?’我告诉你，每股20美元对于股票来说，是一个很差的价格，杰金斯先生！如果你坚持这个价格，我们就不能做生意了。杰金斯先生！”

我可以看出这位光明正大、谨慎稳当的商人的脑海正在进行思想斗争。这给我留下了很深的印象，这很难让人相信，那时的制造商如此不喜欢定价过高。

最后，他说：“好的，温先生！我希望你出售股票。我不同意你的价格。但我告诉你，我将这样做：我卖给你每股20美元，你必须同意，出售给公众的价格不得超过23美元。我愿意迁就你。”

我大笑起来，并与这个不同寻常的人的握手。他在几年前成立了公司，我们对它的估价是3500万。然而，他却非常焦虑，认为不应该要价太高，他愿意以令公众担忧的低价来出售股票，这就意味着他的收益减去了100万美元至1500万美元。

“我们接受！”我告诉他，为了做到公平合理，我打算修改条款。事实上，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



在最后的一次会议上，我们进一步达成了妥协方案。我促使杰金斯家族接受总资本为1000万美元的40万股无面值股票，每股的股价为21美元，我们被允许以每股25美元出售该股票。

我们适时发行了杰金斯点火装置的股票。它一会儿就全部售完了，因为价格不是太低，不足以引起公众对它的价值的怀疑。从一开始，杰金斯家族的收入或声望，或者公司的历史都不是秘密。股票发行的三个月内，股票在公开市场的自由售价是每股37美元。

一天，当一位办事员将写有我们公司所发行的一些股票的最新股价的纸条给我时，乔治·杰金斯先生正好在我的办公室。在我的私人办公室里没有股票行市自动收录机，外面办公室的一个办事员就把他认为我会感兴趣的股票抄送给我。因此，我看了纸条，并告诉杰金斯："杰金斯点火装置，36 $\frac{3}{4}$ 美元每股，非常活跃！""是的！"乔治·杰金斯说。

我忍不住说道："公众似乎对杰金斯公司和杰金斯首脑的评价高于杰金斯本人！"

"是的！"乔治·杰金斯说。

"好了，"我安慰道，"毕竟，对于布兰森·巴恩斯的客户来说，以25美元的价格购买杰金斯，然后看着它涨到37美元是件好事，远远胜过以35美元的价格买进，然后看到它跌到20美元。这是非常值得的！你是否这样认为？"

"是的！"乔治·杰金斯柔和地说。

我大笑起来。他责备地看着我，我说："好了，价格是一位谦虚者的同胞付给他的最好的恭维。公众愿意支付37美元来购买杰金斯说明了他们对杰金斯点火装置的信心，因为杰金斯仍然在经营公司。"

"你这样认为吗？"他问我，看上去非常开心。它让我想到，对于一个拥有上千万美元的人来说，或多或少的数百万并不重要，重要的是他的公司的信心和商誉。

在1923年年初，整体股市的价格开始下跌，杰金斯和其他股票一起下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

跌。它的最高股价是 38 美元。它缓慢下跌，最低股价是 30 美元。对于这种情形，金融作家喜欢将其描写成是银行家的支持。

事实上，我们没有支持股价。我们所做的事情就是为我们的一位客户买进，他的名字叫乔治·R·杰金斯。我们没有建议他说，这将是一件很好的事情。但他和他的弟弟们拥有很多钱，对他们的家族拥有极大的自豪感，他们都一致同意，杰金斯股票卖得如此之高，因为公众都看好它，它就不应该下跌得很厉害。他们不希望它跌破 30 美元，所以乔治兄弟给我们打电话，让我们在 30 至 31 美元之间大批买进。这阻止了下跌趋势。

几天后，他来拜访我。

我们握手之后，我告诉他："好了！我们为你买到了你的股票，很便宜。我们的买价未超过 31 美元。这只股票就是你以 21 美元卖给我们，而我们想让你卖 30 美元的同一只股票。"

"是的！"他简单地答道，"你是对的，我错了。然而，我们已经通过公司赚了很多钱，并从中获得了很大的乐趣。因此，美元对于我们来说，并不像外人那么看得多。当股市开始暴跌，我没有任何理对杰金斯股票撒手不管。在我看来，点火装置每股价值 30 美元，而前不久，别人认为它价值 38 美元。只要我认为股票便宜了，我就花钱来买它，股票的最初买主绝不会在他的杰金斯股票上亏钱的。"

从那以后，当股票高达 45 美元时，乔治·杰金斯就抛掉它；当股价下跌时，他就买进。最近，总的来说，他是一位买家。价格在 40 美元左右。过多的附加税以及支付遗产税的需求促使他吸纳公众成为一家成功公司的初级合作伙伴。公众从这只股票中获得了 10% 的投资回报。

我认为，关心公司控制性利益的股票在股市上的市场纪录是很寻常的一件事情。海涅曼发酵粉公司多年来的经营就像一人公司。公司由亨利·海涅曼创办，然后传给自己的独生子威廉姆。老人是一位非同寻常的人物，就如同剃刀一样锋利，具有独创精神，工作勤奋，在财务上非常大胆。他成立了规模相当巨大的公司。他的儿子同样是一位能力非凡的商人，他负责海涅曼发酵粉公司的发展，直到公司的销售总额达到上千万美元。公司的个人专有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



权属于威廉姆·亨利·海涅曼，公司非常盈利。最后，甚至对于超级富翁W·H·海涅曼先生来说，公司都成了相当昂贵的奢侈品。当公司的繁荣达到鼎盛时，他面临着与杰金斯家族相同的问题。他同样决定吸纳公众来作为合伙人。在某种方式上，股票持有人是公司的合作伙伴，但海涅曼继续控制公司，并精明地管理并扩大公司，以前他拥有百分之百的股份，现在则拥有75%的股份。

当出售股票时，海涅曼与一家非常出名的经纪人公司作交易，支付给他们佣金来让向公众提供大批的海涅曼股票。就他来说，他同意抬高价格，并为新股票打造市场。他的股票相当便宜，每股售价为30美元，每股收入超过了4美元。当股票暴跌时，他大量地买进，让公众相信他的股票是价值30美元的便宜股。当股票涨得太高或太快，他就抛掉；当股票疲软时，他就再次买进。结果是，在一年半内，他不仅成功地让自己的巨大财富更易具有流动性，而且成功地将著名的海涅曼公司的价值增长了5000万美元。他是在股市上赚的这些钱并不是以相信他的寡妇和无助的孤儿的钱为代价，而是因为他以公道的价格与公众一起分享他的公司，这样他就更容易以比卖给公众的第三股份更高的价格来处理全部财产。反之，部分公众，包括原始的认购者同样挣了很多钱，因为股票上涨，而且海涅曼先生变得更加富有，其中部分财富来自于一流的免税债券。

这就是美国大多数成功的商人发展自己的方式和原因。通过让公众加入公司的共同所有权，原始持有人减轻了他们的税收负担，让他们的财富更加具有流动性，并为支付沉重的遗产税提供了很好的方法。这是一个解决问题的好方法。不要忘记，持有股票的公众变成了支持者，而非投弹手。

我列举的这些事例足以说明证券经纪人业务在当今和十年以前的区别。商誉的资本化并不新颖。人们一直都在这样做。然而，新颖之处在于各种各样的公司和企业通过股票所有权承认了公众的合作伙伴关系。吸引公众的不是股票赌徒，而是抓住机会的投资者以及这些相同公司的大多数持有人。公众愿意加入造纸公司、石蜡公司或土豆粉公司，只要这家管理良好的公司拥有良好的红利记录。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

请记住，这里有一点重要的区别：我们不购买控制性股份来出售给我们的客户。我们坚持让成功地经营企业的老板或老板们来持有大多数股份。我们不向客户出售任何银行家拥有或银行家经营的公司的股份。对于我们出售股票的客户来说，这是不公平的。我们的目标公司必须拥有专家管理，它远胜于盈利公司的管理。我将告诉你我们失败的一次事例。这家公司拥有取得巨大财务成功所需的所有条件。它生产的产品非常畅销；它拥有现代的工厂、充足的机械设备及巨大的销售力量。这个领域的每一家公司都做得很好。而这也正是我们公司缺少的领域，当我们发行股票后，我们发现管理很差。它的业务很大，但不支付红利。因为它不能赚取红利，我们召回所有卖出的股票，并试图找一个合适的人选来经营它。我们始终没有找到这样的人。

我们曾经以每年 100 万美元的高薪聘请了一个人来管理我们高价购买的公司，但他被束缚住了，达不到我们的要求。我们拒绝了那个建议。后来，同一个人成为了同一家企业的另一个公司的首脑，他自由地发挥，在五年内将产值提高了将近 3000 万美元。这就是管理的问题。我把那个人称为每年价值 100 万美元的上好投资。当我坚持让成功的所有者兼管理者继续控制绝大多数股票的实际持有权时，我的头脑中总是想着这一点。

事实上，公众通过持有股票获得了直接股份，特别是我国各行各业的商业各具特色。正如拉里・利文斯通所说，要想对当今的股票保持消息灵通是非常困难的，因为它们种类繁多，涉及各行各业。甚至于最聪明的、消息灵通的交易者也很难战胜市场。去年秋天，正好在柯立芝选举之后，当时大约有 600 只发行的股票在交易。另一方面，机智的投机者拥有较小的机会来赢取合理的利润，尽管他知道得更多，他更加科学地炒股。

当一个人声称，没有人能战胜华尔街的游戏规则时，在某种程度上，他是对的，没有人能够习惯性地从无到有。经验能轻而易举地反驳错觉或者大多数人对来得容易的快钱的错觉。

无知是无人能跳过的障碍之一。我发现，在我们建议当今的客户买卖某只股票或在市场中抢占某个位置时，他们要求知道原因和目的。这就是我们设立并发展我们数据部的原因。我们向客户提供操作的事实，并把我们所持

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



观点的原因告诉他们，如果客户发现我们的原因不可靠，他们就不会接受我们的观点而老式的经纪人就不会遇到这样的麻烦。

我相信自己已经清楚地揭示这个事实：与过去相比，证券经纪人业务的动作更加机智。它的成功跟客户的成功有着密切的关系。关于大师级操纵者玩打了记号的扑克的故事大部分都是纯属虚构的。当今的公众比过去消息更加灵通。我希望，人们应该早日摒弃谴责证券经纪人的长期习惯。煽动性政治家和蛊惑人心的社论撰稿人必须有攻击的对象，华尔街的诱惑在今天仍然是大受欢迎的娱乐。关于我的自身经历和我的公司从事业务的故事同样也是我的同事的故事。请不要忘记，我们是在 36 年前得到第一位客户的，那时公司刚刚成立，如今，他仍然通过我们在从事业务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

著名股票经纪人与作家埃德温·李费福三大投资经典
——《股票作手回忆录》、《华尔街的故事》、《股票经纪人的成长》



继1923年出版《股票作手回忆录》后，李费福于1925年又写作了另一本股票交易大师的传记《股票经纪人的成长》。前者以杰西·利弗莫尔为原形，后者则是以当时华尔街另一位有名的操盘手约翰·K·温为原形，约翰是布兰森·巴恩斯公司的高级合伙人、波士顿著名股票经纪人，其操盘术与杰西·利弗莫尔形成明显对比。

本书以文学手法，描述了华尔街的另一面，从一家经纪公司的成立到1924年的交易历史。全书再现了他们是如何白手起家、没有任何宣传的情况下而运行，并获得可观利润。这也是一部关于商业和人性的很好的教材。

温先生是布兰森·巴恩斯公司的高级合作伙伴，这家位于波士顿的公司在过去十年中已跻身为顶尖证券经纪公司。温先生是一位年轻人，举止得体、态度真诚、性情善良、判断力强，他的综合气质吸引了我。他就是现代证券经纪人的成功典范。不同的时代，成功的典范各不相同。真理亘古不变，唯有观点不断变化，这说明潮流的表现方式变得更新颖、更简易……

我不希望本书成稿后是一部关于证券经纪人的颂词，而是讲述一名证券经纪人如何成长、发展事业的故事。如果你想把它写成自传，我会写的。我压根不在乎这书是颂扬还是玷污证券经纪人的名誉。然而，它必须从人的内在来描绘一位证券经纪人。为了做到这点，你讲故事时不必考虑公众的印象……

那晚在他家里，温向我讲述了他如何成为一名经纪人的故事……

——爱德温·李费福




ISBN 978-7-80688-733-2
9 787806 887332 >

010-62627373 定价：28.00元